



NORGES HANDELSHØYSKOLE

Bergen høsten 2019



# Advokaters bruk av partssakkyndige i verdsettelseskonflikter

- *Hvordan foretar advokatene utvelgelsen av partssakkyndige i sivile søksmål innenfor verdsettelse av næringseiendom, og hvilke konsekvenser kan interaksjonen mellom dem få for verdsettelsen?*

**Even Bønes og Sondre Johansen**

**Veiledere: Kyrre Kjelle vold og Frøystein Gjesdal**

Selvstendig masterutredning innen regnskap og revisjon, MRR

NORGES HANDELSHØYSKOLE

Dette selvstendige arbeidet er gjennomført som ledd i masterstudiet i regnskap og revisjon ved Norges Handelshøyskole og godkjent som sådan. Godkjenningen innebærer ikke at Høyskolen eller sensorer inntar for de metoder som er anvendt, resultater som er fremkommet eller konklusjoner som er trukket i arbeidet.

---

## Sammendrag

Denne masterutredningen har undersøkt hvordan advokater innhenter spesialisert kompetanse gjennom partssakkyndige til verdsettelse av næringseiendom i sivile saker. Vi har også studert hvordan interaksjonen mellom advokat og partssakkyndig kan få konsekvenser for verdsettelsen. Konfliktene handler ofte om hva som er eiendommenes virkelige markedsverdi. Partene i slike verdsettelseskonflikter er ofte kjente finansprofiler, noe som fører til at konfliktene kan få mye medieoppmerksomhet. Gjennom media har vi blitt presentert for relativt store avvik mellom partenes påstander om verdi, til tross for at begge parter innhenter objektive sakkyndige til å belyse de faktiske forhold.

Vi ble tidlig interessert i å forske på hvordan disse objektive og uavhengige sakkyndige velges ut av advokatene, samt hvordan dialogen er mellom dem mens verdsettelsesarbeidet foregår. Vi har i den forbindelse, gjennom intervjuer av både advokater og sakkyndige, funnet flere interessante funn. Advokatene bruker i stor grad sitt nettverk av bekjenskaper når de søker etter sakkyndige. De ønsker også uavhengige og kompetente sakkyndige som har gode evner til å presentere og forsvare sin rapport i retten.

Videre viser våre funn blant annet at den sakkyndige, før arbeidet starter, får et mandat som advokaten har utarbeidet hvor det fremkommer hvilke forutsetninger og hva slags informasjon den sakkyndiges verdsettelsesrapport skal baseres på. Dette er i seg selv lite problematisk og en naturlig del av oppdraget, men det kan skape et mulighetsrom for advokaten til å påvirke den sakkyndiges konklusjon i ønsket retning gjennom å velge de forutsetningene som setter rammene for verdsettelsen. Det er også bred enighet blant både advokater og sakkyndige verdsetterne om at verdsettelsene av næringseiendom i stor grad består av skjønnsmessige vurderinger. Dette åpner for at det eksisterer et bredt intervall av mulige verdier som kan forsvares faglig. Våre funn viser at intervallet kan utnyttes av advokatene ved å taktisk gå til retten med en verdsettelse som ligger i den fordelaktige enden av intervallet.

---

## Forord

Vår masteroppgave er en del av vår 5-årige masterutdannelse i Regnskap og Revisjon (MRR) ved Norges Handelshøyskole (NHH). Utredningen er skrevet høsten 2019 ved NHH, og tilsvarer 30 studiepoeng. Oppgaven er skrevet innenfor *verdsettelse* og vi har anvendt en kvalitativ metode for å innhente data.

Oppgaven har gitt oss muligheten til å fordype oss et interessant tema. Det har vært utfordrende å sette seg inn i ny teori og utarbeide forskningsspørsmål på en selvstendighet måte, men vi er stolte av det endelige resultatet.

*«Productivity is never an accident. It is always the result of a commitment to excellence, intelligent planning, and focused effort».* (Paul J. Meyer)

I den forbindelse ønsker vi å takke våre veiledere, Kyrre Kjellevold og Frøystein Gjesdal for utmerket veiledning med konstruktive tilbakemeldinger og spennende vinklinger.

Vi ønsker å rette en ekstra stor takk igjen til Kyrre Kjellevold som tok kontakt med oss allerede i desember 2018 for å diskutere relevante og spennende temaer for vår masteroppgave. Vi vil også rette en ekstra takk til Gunnar Holm Ringen fra PwC som stilte opp for et møte og ga oss verdifull innsikt i arbeidets innledende fase.

Vi ønsker også å rette en stor takk alle dem som tok seg tid til å stille som intervjuobjekter.

Avslutningsvis ønsker vi også å takke hverandre for et strålende samarbeid dette semesteret, og ikke minst for samarbeidet gjennom de siste fem årene. Vi vil også benytte anledningen til å takke både venner og familie for verdifulle tilbakemeldinger og støtte gjennom arbeidet med oppgaven.

Bergen, 19. desember 2019

  
Even Bønes

  
Sondre Johansen

---

# Innholdsfortegnelse

<b>SAMMENDRAG.....</b>	<b>2</b>
<b>FORORD .....</b>	<b>3</b>
<b>1. INNLEDNING .....</b>	<b>7</b>
<b>2. BAKGRUNN OG TEORI.....</b>	<b>10</b>
2.1 BAKGRUNN .....	10
2.1.1 <i>Kort om eiendomsmarkedet for næringseiendommer.....</i>	<i>11</i>
2.2 TEORETISK RAMMEVERK.....	13
2.2.1 <i>Effektivitetshensynet.....</i>	<i>13</i>
2.2.2 <i>Rettssikkerhetshensynet.....</i>	<i>13</i>
2.3 INSENTIVER .....	13
2.3.1 <i>Advokatenes insentiver.....</i>	<i>13</i>
2.3.2 <i>Den sakkyndiges insentiver.....</i>	<i>16</i>
2.4 KRITIKK MOT BRUKEN AV SAKKYNDIGE I RETTSSYSTEMET .....	18
2.5 FORSKNINGSPØRSMÅL.....	21
<b>3. METODE .....</b>	<b>23</b>
3.1 VALG AV METODE .....	23
3.2 OPPSETT AV FELTSTUDIET .....	24
3.2.1 <i>Datainnsamling gjennom intervjuer.....</i>	<i>24</i>
3.2.2 <i>Populasjon .....</i>	<i>25</i>
3.2.3 <i>Utvalg.....</i>	<i>25</i>
3.2.4 <i>Intervju – forberedelse og gjennomføring.....</i>	<i>28</i>
3.2.5 <i>Analyse – forberedelse og gjennomføring.....</i>	<i>29</i>
3.3 BEGRENSNINGER VED VÅR METODE .....	30

---

<b>4.</b>	<b>ANALYSEN.....</b>	<b>31</b>
4.1	F1: HVORDAN VELGER ADVOKATENE UT PARTSSAKKYNDIGE? .....	31
4.1.1	<i>Formålet med å benytte partssakkyndige.....</i>	<i>31</i>
4.1.2	<i>Nettverk.....</i>	<i>33</i>
4.1.3	<i>Fag- og presentasjonskompetanse .....</i>	<i>34</i>
4.1.4	<i>Klientens forslag til valg av sakkyndige.....</i>	<i>35</i>
4.1.5	<i>Bruker advokatene faste sakkyndige? .....</i>	<i>35</i>
4.1.6	<i>F1 Oppsummering og analyse i lys av teorien. ....</i>	<i>38</i>
4.2	F2: HVORDAN ARBEIDER ADVOKATENE MED FAKTUM OPP MOT DEN SAKKYNDIGE?.....	40
4.2.1	<i>Innledende mandat.....</i>	<i>40</i>
4.2.2	<i>Informasjonsdelingsprosessen .....</i>	<i>42</i>
4.2.3	<i>Engasjering av flere sakkyndige .....</i>	<i>45</i>
4.2.4	<i>F2 oppsummering og analyse: .....</i>	<i>47</i>
4.3	F3: HVORDAN ARBEIDER DEN SAKKYNDIGE MED FAKTUM OPP MOT ADVOKATEN?.....	48
4.3.1	<i>F3 oppsummering og analyse: .....</i>	<i>50</i>
4.4	F4: HVILKEN VEILEDNING FÅR DEN SAKKYNDIGE FRA ADVOKATEN? .....	51
4.4.1	<i>Advokatens involvering i den sakkyndiges arbeid.....</i>	<i>51</i>
4.4.2	<i>Ytres det verdiønsker?.....</i>	<i>53</i>
4.4.3	<i>Advokatens forberedelse av den sakkyndige før rettssaken .....</i>	<i>56</i>
4.4.4	<i>F4 oppsummering og analyse: .....</i>	<i>58</i>
4.5	F5: HVILKEN TILTRO HAR DE SAKKYNDIGE TIL EGEN VERDSETTELSE? .....	59
4.5.1	<i>Advokatens oppfatning av verdivurderingen.....</i>	<i>59</i>
4.5.2	<i>Den sakkyndiges oppfatning av egen verdivurdering. ....</i>	<i>60</i>
4.5.3	<i>Eventuell nedsiderisiko. ....</i>	<i>63</i>

---

4.5.4	<i>F5 oppsummering og analyse:</i>	64
<b>5.</b>	<b>HOVEDFUNN</b>	<b>66</b>
5.1	FORSKNINGSPØRSMÅLENE KONGKUSJON	66
5.2	HOVEDPROBLEMSTILLINGENS KONGKUSJON	69
5.3	OPPGAVENS BEGRENSENINGER	71
5.4	VIDERE FORSKNING	71
<b>6.</b>	<b>BIBLIOGRAFI</b>	<b>73</b>
	APPENDIKS A – INTERVJUGUIDE 1 (ADVOKATENE)	76
	APPENDIKS B – INTERVJUGUIDE 2 (PARTSSAKKYNDIGE)	80
	APPENDIKS C – BAKGRUNDSINFORMASJON	84
	APPENDIKS D – GODKJENNELSE FRA NSD	85

---

## 1. Innledning

I en stadig mer kompleks verden er behovet for personer med spesialistkompetanse stadig økende (Eggen & Røtnes, 2017). Slike personer omtales ofte som eksperter eller spesialister og kan defineres som *«personer som innehar svært mye sann kunnskap om et fagfelt, og har evnen og metodikken til å benytte seg av denne kunnskapen til å finne gode og korrekte svar på nye spørsmål innenfor fagfeltet»* (Goldman, 2001, p. 92). Et grunnleggende problem ved bruk av slike eksperter er derimot at det kan være krevende for en ikke-ekspert å avklare om den såkalte ekspert faktisk er en ekspert eller ikke. Dette problemet har helt siden Sokrates' tid (Goldman, 2001) og frem til i dag vært en velkjent samfunnsutfordring som har fått økt oppmerksomhet den siste tiden med f.eks. begrepet *«fake news»*.

En naturlig konsekvens av at verdens samfunn stadig blir mer komplekse er at de rettslige problemstillingene som behandles i domstolene også blir mer komplekse. Behovet for ekspertise utenfor det rent juridiske fagfeltet er i mange tilfeller nødvendig for å løse mange rettslige problemstillinger. Dette behovet kan dekkes ved at det innhentes sakkyndige personer fra de nødvendige fagfeltene. Det har derfor vært en økende trend i domstolene i Norge til at partene selv velger å innhente egne partssakkyndige til bevisførsel i sivile saker (Langbach, 2006). Disse sakkyndige avgir gjerne en faglig forklaring eller presenterer sin faglige rapport i retten, som igjen brukes av dommerne til å belyse de faktiske forhold i saken og konkludere om de rettslige spørsmålene.

Bruken av partssakkyndige har historisk vært kritisert og skapt debatt i flere faglige miljøer da noen anser dem som «kjøpt og betalt» av partene selv (Kim, 2016). I media har vi blitt presentert for sivile søksmål hvor partene møtes i retten og er i konflikt vedrørende verdsettelsen av næringseiendommer, som f.eks. konflikten rundt verdsettelsen av eiendommen på Zachariasbryggen i Bergen. Kjernen til konfliktene er ofte selve verdsettelsen av eiendommene, og partene innhenter selv verdsettelseseksperter til bruk som sakkyndige. I konflikten om Zachariasbryggen ble det i løpet av rettsrundene innhentet verdivurderinger fra partssakkyndige. Representanter fra revisjons- og rådgivingselskapet EY verdsatte eiendommen med bygg og tomt til kr 264 millioner kroner. Cushman & Wakefield verdsatte eiendommen til 574 millioner, mens Newsec og Kyte Næringsmegling mente at eiendommen var verdt henholdsvis 594 millioner og 227 millioner (Olsen Aalvik, 2019). I Lagmannsretten

---

konkluderte dommeren med at bygget var verdt 334 millioner og at tomten var verdt 40 millioner, totalt 374 millioner. Her var det avvikende vurderinger av sakkyndige, til tross for at samtlige skulle belyse de *faktiske forhold*.

Økonomer, revisorer, ingeniører og andre vil fortsette å være partssakkyndige i sivile saker om verdsettelse av næringseiendom også i tiden som kommer. Vi finner det derfor meget interessant å forske dypere på hvordan de sakkyndige blir valgt ut av advokatene, samt hvordan interaksjonen mellom advokaten og den sakkyndige kan få konsekvenser for verdsettelsen.

Vi har derfor utarbeidet følgende hovedproblemstilling:

***Hvordan kan interaksjonen mellom advokat og partssakkyndig få konsekvenser for verdsettelsen?***

Manglende norsk forskning på dette interessante temaet er noe som også aktualiserer det sterkt. Vi lever i et relativt lite land, noe som antakelig kan gjøre at små interessekonflikter kan prege verdsettelsene og tilhørende vurderinger som leveres av de sakkyndige. Det handler også ofte om relativt store verdier i slike konflikter, slik at det er store millionbeløp som står på spill for partene. Dette temaet er også noe som er meget relevant for både økonomer og jurister, og vi mener vår oppgave kan skape rom for ytterligere tverrfaglig forskningssamarbeid i tiden som kommer.

I denne oppgaven har vi begrenset oss til å se på advokaters engasjering og bruk av partsoppnevnte sakkyndige innenfor verdsettelse av næringseiendom i sivile saker i Norge. Med næringseiendom mener vi all eiendom unntatt bolig- og fritidseiendom eid av bruker (Hagen, 2016), og vi vil benytte ordene *eiendom* og *næringseiendom* om hverandre. Vi har utelukkende konsentrert oss om sakkyndighet som tilføres rettssystemet gjennom advokaters innhenting av *partssakkyndige*, og sett bort fra fagkyndige meddommere og bruk av skjønnsmenn. Det medfører at vi tillegger ordene *partssakkyndige* og *sakkyndige* tilsvarende mening gjennom utredningen. Avgrensningene var nødvendig for å tilspisse teori og problemstilling ned til et tilfredsstillende detaljnivå, noe som igjen bidro til å belyse vår hovedproblemstilling.



---

Vi har intervjuet ti advokater og syv sakkyndige for å belyse hvordan advokatene innhenter de sakkyndige, samt hvordan interaksjonen mellom dem kan få konsekvenser for verdsettelsen. Med *interaksjon* mener vi alle former for kommunikasjon, informasjonsdeling og dialog. For å strukturere arbeidet delte vi vår hovedproblemstilling opp i fem ulike forskningsspørsmål som lar oss belyse vår hovedproblemstilling. Våre funn viser at advokatene bruker nettverket sitt til å innhente sakkyndige, samt at advokatene søker en kompetent sakkyndig som er objektiv og uavhengig. De ønsker også å bruke sakkyndige som kan presentere sitt arbeid i retten på en tilfredsstillende måte.

Når det gjelder hvordan interaksjonen mellom dem kan få konsekvenser for verdsettelsen finner vi flere interessante funn. Advokatene utarbeider og gir den sakkyndige et innledende *mandat* som inkluderer blant annet hvilke forutsetninger den sakkyndige skal ha som utgangspunkt for sitt verdsettelsesarbeid. Dette kan medføre at advokatene har muligheten til å styre verdsettelsens konklusjon. Det faktum at verdsettelsesarbeidet i stor grad er preget av skjønnsmessige vurderinger gjør at det i de fleste tilfeller eksisterer et intervall av flere akseptable verdier for eiendommene. Både advokatene og de sakkyndige er tydelige på at det er slik det for flere av verdsettelsene. Våre funn viser at enkelte advokater og sakkyndige har taktisk utnyttet dette intervallet til sin egen fordel ved å «plassere» sitt endelige verdier i den foretrukne enden av det akseptable intervallet. Det medfører at slike verdsettelseskonflikter kan bære preg av et taktisk spill.

Våre funn viser også at advokaten får tilgang til verdsettelsesrapporten før den sakkyndige er helt ferdig med sitt arbeid. Dette gjøres for at advokatene skal få gå over og se om det eventuelt foreligger feil eller behov for korrigeringer. Her er både advokatene og de sakkyndige tydelige på at det i hovedsak kun er snakk om å rette objektive faktafeil, og ikke skjønnsmessige forutsetninger som påvirker verdsettelsen. Dersom advokatene foreslår endringer i forutsetningene er de sakkyndige klare på at de må kunne være enige i advokatens forslag til endringer. I lys av teorien mener vi at denne interaksjonen kan ha en sterk påvirkningskraft på den sakkyndiges verddivurdering, enten bevisst eller ubevisst. Dette viser at det kan være viktig for den sakkyndige å være bevisst på mulige konsekvenser av advokatens involvering i verdsettelsesarbeidet. Fra intervjudataene er vi også av den oppfatning at de sakkyndiges ansvarsfraskrivelse ved levering av deres verdsettelsesrapporter kan skape et rom for at verdsettelsene kan styres til den mer «ønskelige» enden av intervallet av mulige verdier som følge av lav risiko for å bli ansvarliggjort for rapportens konklusjon.

---

## 2. Bakgrunn og teori

### 2.1 Bakgrunn

Det norske rettsvesenet, også kalt domstolene, er vår dømmende myndighet i både sivile- og straffesaker, og er en viktig del av vårt norske styringssystem. Når domstolene finner det nødvendig å innhente spesialisert fagkompetanse kan retten oppnevne sakkyndige. Med straffeprosessloven fra 1887 ble “*den sakkyndige*” for første gang introdusert med hjemmel i lov, noe som var starten på vitenskapens formelle inntreden i vårt rettsapparat. Senere ble “*den sakkyndige*” også hjemlet i tvistemålsloven, nå kalt tvisteloven, slik at eksterne, sakkyndige personer kunne tilkalles ved behov for deres kompetanse også i tvistesaker. Sakkyndige har derfor i mange, mange år vært en større eller mindre aktør i rettssystemet vårt.

Ser vi historisk på bruken av sakkyndige var det rettsmedisinsk kompetanse det var størst behov for (Lundeberg, 2009). I årene som fulgte ble det stadig større og mer komplekse rettsspørsmål å ta stilling til for domstolene. Slik oppsto det et stadig større behov for mer spesialistkompetanse i rettsapparatet innenfor flere ulike fagfelt. I loven er det ikke eksplisitt presisert at sakkyndige skal ha et visst nivå av kompetanse, ei heller eksisterer det formelle krav til arbeidsmetode, men det er et krav at vedkommende skal ha «*den nødvendige kyndighet og erfaring*» jf. tvisteloven (2005) § 25-3 2. ledd 1. setning. Videre heter det fra § 25-1 at «*Sakkyndigbevis er en fagkyndig vurdering av faktiske forhold i saken*», slik at vedkommende bidrar med sin kompetanse til å belyse faktum innenfor de rettslige rammene. De sakkyndige må også forholde seg til reglene om habilitet, og de skal straks melde fra til retten dersom det foreligge interessekonflikter eller omstendigheter som er egnet til å skape tvil om ens habilitet (Domstoladministrasjonen, 2019).

De siste årene har det vært en økende trend i norske rettssaker til at partene selv innhenter egne sakkyndige (Langbach, 2006). Dette gjelder innenfor både straffesaker om forbrytelser og forseelser, men også sivile saker hvor det foreligger en form for tvist mellom to eller flere parter.

I løpet av perioden med sakkyndige i rettsapparatet, har det utviklet seg uheldig begrepsbruk som f.eks. å kalle *sakkyndige* for *sakkyndige vitner* (Langbach, 2006). Disse begrepene bør en

---

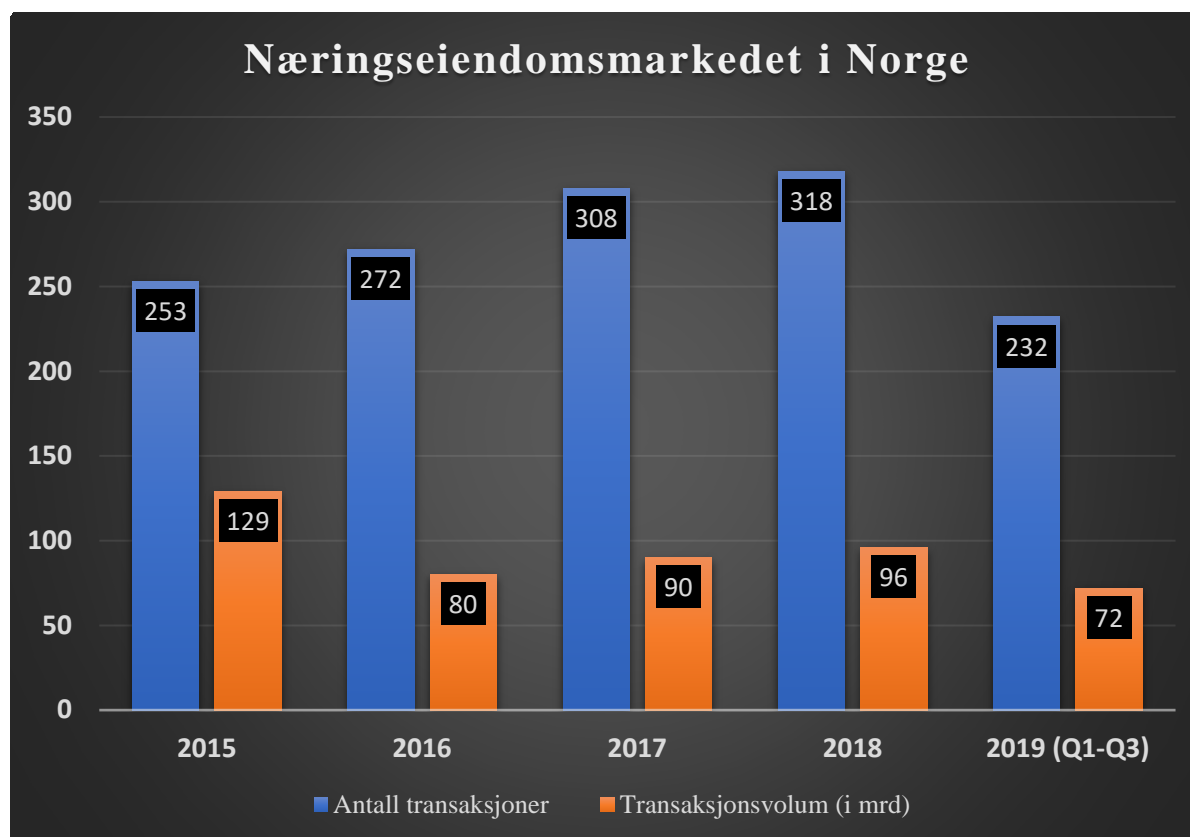
skille ettersom *vitner* har vitneplikt, mens *sakkyndige* naturligvis ikke har noen vitneplikt i lovens forstand, og da kan det bli villedende å også benytte seg av ordet *vitne*. Det er viktig å understreke at et vitne ikke er en sakkyndig, rådgiver eller konsulent, et vitne er noen som avgir sin forklaring slik at det defineres av loven som bevismateriale (Posner, 1999). De sakkyndige benytter sin kompetanse til å foreta en skjønnsmessig vurdering av de faktiske forhold. De sakkyndige er heller ikke pliktig til å være sakkyndige for en av partene, de står helt fritt til å pådra seg oppdrag eller la være. I tillegg mottar sakkyndige ofte betaling for sitt arbeid, mens vitner ikke skal motta betaling eller andre økonomiske fordeler av sin vitneforklaring. På bakgrunn av dette er det dermed nødvendig å være konsekvent i ordbruken for å redusere risikoen for misforståelser.

Partene i sivile saker står fritt til å engasjere sakkyndige, kalt partssakkyndige (Langbach, 2006). Det er viktig å understreke at det ikke finnes egne kompetansekrav eller kvalitetssikringsorganer som kontrollerer de partssakkyndige som opptrer i sivile saker som f.eks. verdivurderingskonflikter innenfor eiendom. Medisinske sakkyndige i straffesaker må derimot oppfylle flere krav for å få avgi forklaring, og i tillegg må deres vurderinger kvalitetssikres av en kommisjon før de kan brukes i retten (Jusleksikon, 2018).

### 2.1.1 Kort om eiendomsmarkedet for næringseiendommer

Næringseiendommene består ofte av en tomt og en bygning, og i de fleste tilfeller vil tomteverdien påvirke eiendommens totale verdi, spesielt i f.eks. storbyer med arealknapphet (Kaldestad & Møller, 2017). Det finnes flere faktorer som påvirker verdien på slike eiendommer som f.eks. bygningens størrelse, beliggenhet, leieinntekter, vedlikeholdskostnader, etterspørsel, generell betalingsvilje i markedet, tilgang på finansiering, rentenivå og markedskonjunkturer (Kaldestad & Møller, 2017). Fellesnevneren for disse faktorene er at de består av skjønnsmessige vurderinger, basert på det informasjonsgrunnlaget en har tilgjengelig. Når sakkyndige verdsetter verdsetter slike eiendommer, finnes det også flere metoder en kan bruke. De vanligste metodene er inntjeningsbasert metode (kontantstrøm fra utleie), markedsbasert metode (markedsverdi på tilsvarende eiendommer) og en kostnadsbasert metode (kostpris i dag). På generelt grunnlag er det viktig at verdsetteren utfører en grundig vurdering av byggets fremtidige vedlikeholdskostnader og levetid, fremtidig investeringsbehov og fremtidige leieinntekter (Kaldestad & Møller, 2017). Til tross for at enkelte eiendommer omsettes utenfor det “synlige” markedet, er transaksjonsmarkedet

for eiendommer ofte tilgjengelig og forholdsvis enkelt å følge for aktørene, noe som kan gi verdsetteren flere viktige referanseverdier. *Figur 1* under viser en oversikt over markedet for næringseiendommer i Norge de siste 5 årene. Årlig er det ca. 300 næringseiendomstransaksjoner<sup>1</sup> for rundt 100 milliarder kroner i Norge.



*Figur 1: Næringseiendomsmarkedet i Norge basert på markedsrapport for Q3 2019 (DNB Næringsmegling, 2019)*

<sup>1</sup> Kun transaksjoner med en minimumsverdi på 50 millioner NOK.

---

## 2.2 Teoretisk rammeverk

### 2.2.1 Effektivitetshensynet

Ifølge Lundeberg (2009) skyldtes ønsket om å ta i bruk sakkyndige i rettsprosessen at deres mening er med på å belyse de faktiske forhold med en sterk troverdighet. Dette er «eksperter», og derfor vil deres mening og forklaring bli tillagt stor vekt av domstolene. De sakkyndige hentes inn av to hensyn, hvor det første er *effektivitetshensynet*. Det handler om at de sakkyndiges forklaring om de faglige forholdene i saken bidrar til at rettsapparatet enklere kan forstå faktum i saken, slik at rettens saksbehandling blir mer effektiv.

### 2.2.2 Rettssikkerhetshensynet

Det andre hensynet er *rettssikkerhetshensynet* som står sentralt i en rettsstat som Norge og handler om at de sakkyndige er med på å sikre at reglene anvendes på en så korrekt måte som mulig slik at tilliten til faktiske forhold i saken kan gi en oppklaring og gi en mer rettferdig avgjørelse i saken (Lundeberg, 2009). De sakkyndige sikrer seg legitimitet gjennom deres ekspertise og profesjon, men også gjennom en felles forståelse om at enhver sakkyndig som opptrer upartisk med samme kunnskap og kompetanse, vil trekke samme konklusjon. Dette fører også til at de sakkyndige er med på å gi den endelige dommen en sterkere legitimitet, samt at dette samspillet er med på å gagne både partene, dommerne, selve rettssystemet og samfunnet som helhet (Lundeberg, 2009).

## 2.3 Insentiver

### 2.3.1 Advokatenes incentiver

Ifølge Johnston (1988) vil en advokat som søker etter en sakkyndig ikke kun søke etter en *kvalifisert* sakkyndig, men også etter en sakkyndig som *kan* og *vil* støtte klientens sak. Advokaten vil derfor antakelig beholde en sakkyndig med en saksfremmende mening, og heller forkaste en med «feil» vurdering.

---

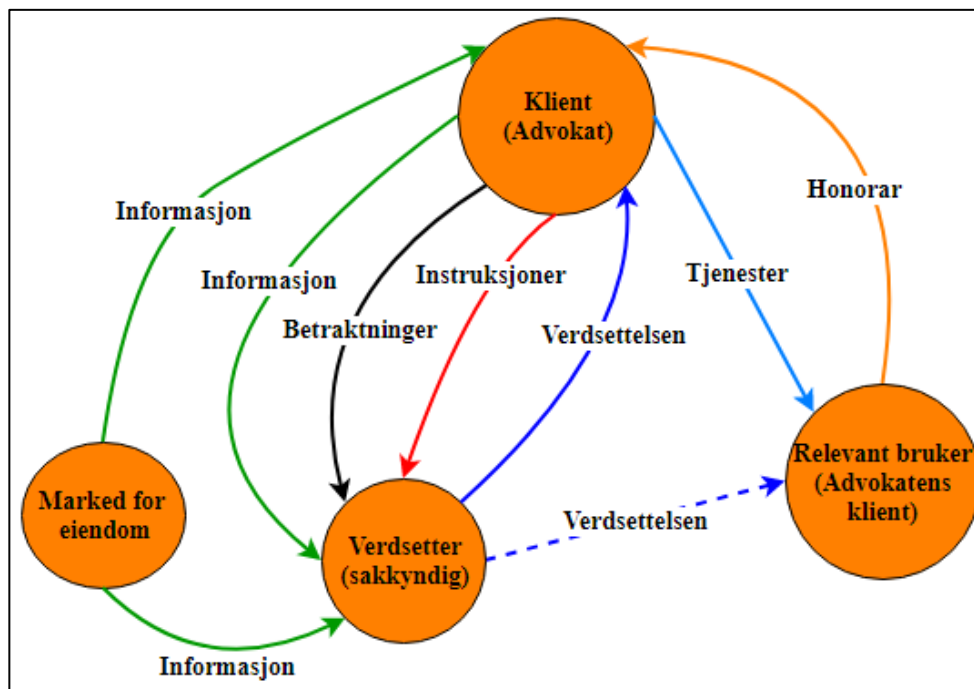
Ifølge Power (2004), hvis en spør forretningsmenn generelt om hvilken risiko som bekymrer dem mest, vil de svare at det er risikoen for at noe kan skade deres eget *omdømme* (p. 61). Det kan kalles renommérisiko, og kan beskrives som risikoen for at en opplever redusert handlefrihet eller at en mister muligheten til å drive forretninger på grunn av uheldige hendelser som har skadet omdømmet, enten det gjelder privatpersoner eller bedrifter (Myklebust, 2017). Det har også vært omtalt som å miste sin «*social license to operate*». Her er det naturlig å tenke seg at dette også gjelder for advokater som er involvert i rettslige tvister da deres yrke vil være spesielt utsatt for påstander som kan svekke deres tillit, og dermed også omdømme. Det kan også tenkes at effekten av et eventuelt nederlag ved f.eks. å “tape” en rettssak vil kunne ha ulik effekt avhengig av hvilken spesialisering advokaten har og hvilke saker vedkommende vanligvis fører for retten. Et eksempel kan være en advokat som har spesialisert seg innenfor tvistesaker i næringseiendomsmarkedet. Vedkommende vil da ha en større risiko for tap av omdømme ved nederlag i slike saker enn om det var snakk om saker som var utenfor vedkommende sitt spesialiseringsområde. Dette taler for at advokatene har et insentiv til å finne sakkyndige som støtter opp rundt deres synspunkt, og derfor kun belyse deler av faktum som støtter dette synspunktet (Lundeberg, 2009). Advokater har også insentiver til å beskytte omdømmet til firmaet de representerer (Power, 2004).

Ifølge Levy & Schuck (1999) har verdsetterens klient, f.eks. en advokat, store insentiver til å influere verdsettelsen av eiendom for å maksimere sin egeninteresse. Verdsettelsen er et resultat av den sakkyndiges profesjonelle kunnskap om markedet, og verdsettelsene brukes av klientene i f.eks. arbeid med sivile rettssaker, finansiering- og investeringsbeslutninger, verdsettelsesarbeid av selskap, samt evalueringer av historisk avkastning på eiendomsinvesteringer. I motsetning til aksjemarkedet hvor markedsverdien på de børsnoterte aksjene relativt enkelt kan hentes inn, er markedsverdien av næringseiendom vanskeligere å vurdere (Crosby, Murdoch, & Lavers, 2002). Dette handler blant annet om at eiendommene aldri er helt identiske, samt at de omsettes relativt mye sjeldnere enn f.eks. børsnoterte aksjer. Mange eiendommer omsettes også utenfor det offentlige markedet, slik at det kan være vanskelig å få innsyn i faktisk transaksjonspris i overdragelsene. Levy & Schuck (1999) påpeker også at en stor bekymring rundt verdsettelsene er at de forutsetningene som benyttes i verdivurderingene ikke er objektive, observerbare verdier, noe som kan medføre at verdivurderingene kan inneha store avvik fra hverandre. I situasjoner hvor verdsettere har tilgang på lite informasjon, tar de ofte utgangspunkt i tidligere verdivurderinger med tillegg

---

av ny markedsinformasjon fra transaksjoner av tilsvarende eiendommer. Det betyr at verdsetteren må tolke, innhente og bruke data og informasjon om både eiendommen og relevant markedsinformasjon til å utarbeide et objektivt og uavhengig estimat på verdsettelsen.

Levy & Schuck (1999) henviser også til at forskning på området, med referanse til psykologi, som viser at verdsettere ikke kan være helt objektive eller helt rasjonelle under sitt arbeid. Det handler blant annet om at effekter fra kjennskap til tidligere verdivurderinger, bånd til klienten, valg av sammenlignbare transaksjonsdata, generell kunnskap og erfaring vil i større eller mindre grad styre arbeidets konklusjoner. Det påpekes dog at en svakhet ved den type forskning har vært at forskerne ikke evner å indentifisere alle effektene som er en del av en kompleks verdsettelse. Det legges spesielt vekt på hvordan ulike aktører har potensiale til å påvirke verdsetterens arbeid og være en kilde til skjevhet/bias i vurderingene. Påvirkningspotensialet kan mer intuitivt forklares med utgangspunkt i et kommersielt miljø hvor verdsettelsen er bestilt av oppdragsgiver, vist i *Figur 2*. Det kan oppstå en interessekonflikt når klienten har økonomiske insentiver til å påvirke verdivurderingen for å maksimere sin egen nytte, mens verdsetteren har insentiver til å levere en verdsettelse som tilfredsstiller sin klient slik at det ikke oppstår uenigheter vedrørende honorar, samtidig som verdivurderingen må kunne forsvares faglig. Det er ifølge Levy & Schuck (1999) flere ulike måter verdsetterens klient kan påvirke verdsettelsen av f.eks. en næringseiendom. Det kan blant annet være gjennom informasjonsdeling, instruksjoner, subjektive betraktninger eller betaling. I tillegg kan *advokatens klient* være en tredjeperson som kan ha ulike insentiver til å påvirke verdsettelsen avhengig av hva som er bakgrunnen for den, men som sjeldent er i direkte kontakt med verdsetter.



Figur 2: Verdsettelse i et kommersielt miljø (Levy & Schuck, *The influence of clients on valuations*, 1999)

### 2.3.2 Den sakkyndiges insentiver

Power (2004) sine teorier om hvordan forretningsmenn er påpasselige med tanke på å ivareta sitt eget omdømme gjelder også for spesialistene. Mange sakkyndige representerer også relativt små selskaper, slik at selskapets omdømme kan bli rammet av den sakkyndiges eventuelle feilvurderinger eller uærlige rapporter. For eksempel dersom det blir kjent at den sakkyndige gir ukorrekte eller uærlige vurderinger, vil dette kunne medføre et stort tap av troverdighet og svekket omdømme ikke bare for den sakkyndige selv, men også for selskapet. Dette er med på å gi dem et insentiv til å være ærlig og sannferdig, samt gi sin faglige og objektive vurdering i alle oppdrag og redusere sin renommérisiko (Posner, 1999).

Denne ærlige, sannferdige og objektive vurderingen kan derimot settes under et sterkt press om selskapet den sakkyndige arbeider for også anser advokaten eller advokatens klient som en viktig kunde (Friedberg, Saffran, Stinson, Nelson, & Bennett, 1999). Her kan ulike hensyn føre til at det raskt utvikles en interessekonflikt da en vil opprettholde den gode kundekontakten og imøtekomme kundens forventninger. Dette vil kunne medføre at den sakkyndige får et insentiv til å gi en mer “ønskelig” og mindre objektiv vurdering til advokaten. Det kan tenkes at ettersom det norske markedet er relativt lite, vil dette også kunne

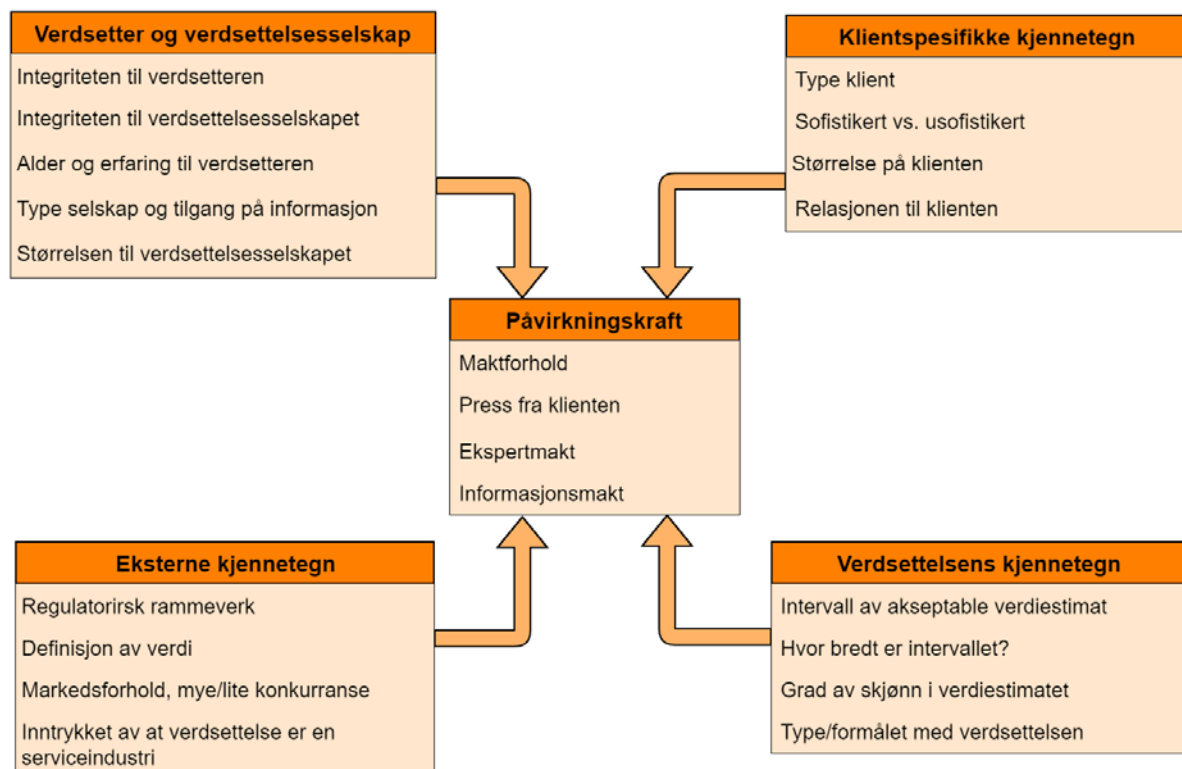


---

øke risikoen for at et slags avhengighetsforhold mellom den sakkyndige og advokaten vil kunne påvirke oppdraget.

En annen side ved sakkyndige versus andre mer ordinære bevis eller vitner er at den sakkyndige kan brukes som sakkyndig flere ganger i tilsvarende saker. De kan dermed ha en egeninteresse av å opptre sannferdig og skape seg et rykte for å være faglig dyktig og vise integritet, ifølge (Kim, 2016). Dersom en sakkyndig på et fagområde risikerer omtale i media hvor det fremkommer at vedkommende har opptrådt uærlig, kan det medføre omdømmetap og være ødeleggende for karrieren som sakkyndig. Hvis vedkommende fortsatt brukes som sakkyndig, kan en også risikere at advokaten til motparten vil bruke det for alt det er verdt ved en eventuell kryss-eksaminering i retten. Forhold som dermed kan slå tvil om den sakkyndiges integritet eller kompetanse kan dermed være ødeleggende for ens fremtidige karriere som sakkyndig i retten, og det kan tenkes at det også vil påvirke advokatens valg av sakkyndig. Dermed vil den sakkyndige ha insentiver til å være ærlig, sannferdig, objektiv og nøytral i sine vurderinger slik at vedkommende kan få flere betalte oppdrag (Kim, 2016).

Levy & Schuck (1999) forsket også på hvilke faktorer som influerte påvirkningskraften til klienten på verdsetteren. De kom frem til fire hovedfaktorer: *Verdsetteren og verdsettelsesselskapet, eksterne kjennetegn, klientspesifikke kjennetegn og verdsettelsens kjennetegn*, som vist under i *Figur 3*. Gjennom deres intervjuer av erfarne verdsettere, kom det frem at verdsettere selv konkluderte med at hvilken type klient, referansegrunnlag for verdsettelsen og det tolererbare verdiområdet, altså det område verdsetteren føler de kan forsvare, var hovedkilder til klientens påvirkningskraft på verdsetterens eget arbeid. Det betyr at det legges en særlig vekt på klientspesifikke kjennetegn, kommunikasjonen dem imellom og hva slags type verdsettelse som er innhentet ved utførelsen av selve verdsettelsen. Videre påpeker de at en sentral del av muligheten for påvirkning skyldes verdsetterens evne til å rasjonalisere deres respons på klientens påvirkning gjennom å støtte seg på at det eksisterer en rekke tolererbare verdier for et akseptabelt verdiestimat.



Figur 3: Faktorer som påvirker klientens påvirkningskraft på verdsettelsen (Levy & Schuck, *The influence of clients on valuations*, 1999)

## 2.4 Kritikk mot bruken av sakkyndige i rettssystemet

I lys av at bruken av sakkyndige har vært økende de siste tiårene, har enkelte rettet kritikk mot denne utviklingen (Lee, 1988). Noe av det som diskuteres kalles prinsipal-agent-problemet. Det handler om at domstolene er prinsipalen og den sakkyndige er agenten. Prinsipalen (domstolen), vet at agenten (den sakkyndige) vet mer, og prinsipalen prøver derfor å utligne insentivene til agenten. Det har vært kritisert at ettersom den sakkyndige er betalt av en av partene, kan vedkommende bli en slags «*hired gun*», definert som et partisk bevis som er kjøpt og betalt og som enkelte dommere ikke har kompetanse til å kontrollere (Lee, 1988). På grunn av at den sakkyndige får betalt for å gi sin faglige vurdering om et forhold, vil ikke vedkommende, ifølge kritikken, være sannferdig og ærlig da den sakkyndige kan ha insentiver til å fremme sin parts egeninteresse, bevisst eller ubevisst, istedenfor å fremlegge en helt objektiv vurdering. Domstolen vil ofte ikke være i stand til å validere utsagnet til den sakkyndige, men dette prinsipal-agent-forholdet er ikke noe som er spesielt for kun de sakkyndige, det gjelder også for andre personer med bevismateriale i sakene.

---

Dog er det viktig å være klar over at den sakkyndiges rapport ofte står sterkere hos både dommer og eventuell jury, slik at deres ord tillegges stor vekt under domsavsigelsen (Posner, 1999). Derfor vil de sakkyndiges rapporter og uttalelser kunne ha stor betydning i domstolens arbeid med å belyse de faktiske forhold. Det har også blitt presentert kritikk mot risikoen for at det kan dannes en slags lagånd-følelse gjennom samarbeid mellom den sakkyndige og dens oppdragsgiver som gjør at den sakkyndiges rapport ikke blir objektiv, men mer vridd til fordel for oppdragsgiver, bevisst eller ubevisst (Lee, 1988).

I tillegg har de sakkyndige et stort ansvar i lys av det å nettopp være *sakkyndig*, ettersom forklaringene deres kan skjule seg bak en vegg av dyp, faglig kompetanse. Dette kan gjøre det vanskeligere for både dommere, advokater og en eventuell jury å forstå forklaringene, samt enda vanskeligere å fremme tvil ved den sakkyndiges utsagn. Det har også blitt kritisert at flere rettssaker har blitt en slags «battle of experts» i USA, hvor parten med den dyktigste og mest anerkjente sakkyndige ofte vinner frem (Johnston, 1988). Dette er selvsagt meget uheldig ettersom det vil bryte med både effektivitets- og rettssikkerhetshensynet.

Det kan også tenkes at det kan være et problem dersom sakkyndige på et fagområde kommer til to helt ulike konklusjoner ved deres erklæringer. De nøytraliserer hverandres rapporter, slik at begges arbeid kan bli mindre relevante bevis (Posner, 1999). Dette bidrar ikke til å effektivisere den rettslige prosessen, det sikrer heller ikke legitimitet eller oppklaring av de faktiske forhold, noe som bryter med rettssikkerhetshensynet. Ifølge Lundeberg (2009) henter profesjoner sin rettslige status og legitimitet ved å påstå at enhver annen med samme kompetanse og kunnskap, som opptrer upartisk, vil kunne komme til den samme konklusjonen. Dommere kan på generelt grunnlag være av den oppfatning at den sakkyndiges vurderinger vil bli påvirket av partiske forhold til oppdragsgiver, og at det er lite rom for sannhet i slike allianser. Dette kan medføre at den sakkyndige forholder seg til tema som oppdragsgiver har fordel av å få presentert. I interaksjonen mellom advokaten og den partssakkyndige i tiden før en rettssak vil nok den sakkyndige bli informert om hvilke forhold og beskrivelser av faktum som vil være til fordel for advokatens klient. Hvis det er tilfelle vil det også kunne medføre at tema eller bevis som vil ha stor påvirkning for rettens konklusjon *ikke* vil bli belyst og presentert for domstolen (Lundeberg, 2009).

Ifølge Kim (2016) var domstolene i USA før 1980-tallet “mild” mot partssakkyndige slik at deres forklaring fikk veldig stor vekt dersom de øvrige bevisene ikke var overbevisende nok.

---

Det var lite krysseksaminering av sakkyndiges rapporter da deres rapporter hadde stor legitimitet. I løpet av 1980-tallet oppsto det en debatt angående tillatelsen av partssakkyndige, særlig på grunn av saker som saken angående et ugressmiddel som skapte kreft hos enkelte brukere (Kim, 2016). Sakene avgjøres ofte basert på sakkyndige som uttaler seg om årsakssammenhenger. I disse sakene var det flere tvilsomme forklaringer, og partene «*shoppet*» antakelig etter partssakkyndige som kunne fremme deres syn. Flere lignende saker i rettsvesenet medførte at amerikanerne innførte en egen standard som regulerer sakkyndiges mulighet til å avgi forklaring. De innførte en test kalt *Daubert-test*, og en må bestå testen for å bli kvalifisert til å avgi forklaring i retten (Kim, 2016). Dette skulle sikre at de sakkyndige faktisk bidro til å belyse de faktiske forhold på en ærlig og objektiv måte.

Ifølge Posner (1999) kan det også være at den ene partens advokat må kontakte 20 stk. sakkyndige for å finne en som støtter sin klients sak, mens motparten f.eks. kanskje kun må kontakte én. Et slikt tilfelle kan dermed anses som «*shopping*» av sakkyndige. Posner (1999) fremhever videre at en annen relevant faktor er om den sakkyndige har publisert akademiske artikler. Dersom den sakkyndige da forklarer seg om et forhold som vedkommende har skrevet flere akademiske artikler om, vil det være med på å styrke ens faglige kompetanse og troverdighet. Det er også lite sannsynlig at vedkommende vil levere et sakkyndig arbeid som er motstridende til eget tidligere arbeid. Hvis det var tilfellet ville antakelig motparten bruke den sakkyndiges eget arbeid som motbevis. Det medfører at det kan være et rødt flagg dersom en har et vitne uten slike publiseringer ettersom det kan bety at advokatene ikke klarte å finne en kunnskapsrik sakkyndig som kunne støtte oppunder deres klients sak (Posner, 1999).

Et annet forhold som trekker retning av at den sakkyndige opptrer ærlig og sannferdig er at rapporter laget spesifikt for en rettssak vil ofte bli grundigere undersøkt og vurdert av retten og motparten enn det å vise til en annen akademisk studie eller rapport utført av andre i forskningssammenheng, ifølge Posner (1999). Det er også et poeng at advokatene har insentiver til å ta i bruk vitner som kan fremlegge saken godt. Det vil antakelig også bety at advokatene vil velge å bruke sakkyndige som klarer å fremlegge sine vurderinger på en overbevisende måte i retten. Det interessante her er at det er ikke sikkert at det er den sakkyndige som vil hjelpe retten mest med å belyse de faktiske forhold (Posner, 1999).

Et annet relevant forhold rundt bruken av sakkyndige er at sakkyndige med motstridende vitnemål nøytraliserer hverandre, og da kan partene bli enige om å la være å bruke sakkyndige

---

for å redusere saksomkostninger. Dette kan bidra til at sakens faktum og de faktiske forhold ikke blir belyst. Ifølge Posner (1999) skjer dette sjeldent, antakelig fordi den advokaten som da foreslår at begge bør droppe egne sakkyndige kan da avsløre at en selv tror en vil slite med å finne en kompetent sakkyndig som vil støtte sin egen klients sak.

## 2.5 Forskningsspørsmål

Teoriene presentert ovenfor ledet oss frem til vår hovedproblemstilling som vi ønsket å utforske og belyse nærmere:

*Hvordan kan interaksjonen mellom advokat og partssakkyndig få konsekvenser for verdsettelsen?*

For å kunne besvare vår hovedproblemstilling har vi søkt å besvare følgende fem forskningsspørsmål i det videre arbeidet. Vi mener det er naturlig å først undersøke hvordan advokatene arbeider med å velge ut og engasjere sine sakkyndige. Teorien antyder at det foregår «sakkyndigshopping», men hvor utbredt er dette egentlig i vårt norske rettsapparat?

*F1: Hvordan velger advokatene ut partssakkyndige?*

Videre er det utført lite forskning og det eksisterer generelt få opplysninger om hvilken og hvor mye informasjon om faktum advokaten gir den sakkyndige ved engasjeringen. Advokaten har ifølge teorien insentiver til å påvirke vurderingen til deres egen klients fordel. Teorien tilsier at det kan medføre at advokaten sitter på mer informasjon om faktum enn det den sakkyndige faktisk får tilgang til. Det betyr ikke at opplysningene den sakkyndige får oversendt nødvendigvis er feile, men at advokaten kan være selektiv ved overlevering av dokumentasjon slik at den sakkyndiges vurdering tas på grunnlag som kan lede frem til den verdien advokaten ønsker. Sagt med andre ord, advokaten gir ikke nødvendigvis uriktige opplysninger, dog kan advokaten være selektiv ved overlevering av dokumentasjon til den sakkyndige. For å undersøke dette nærmere utarbeidet vi følgende forskningsspørsmål 2:

*F2: Hvordan arbeider advokatene med faktum opp mot den partssakkyndige?*

---

Det er også et interessant poeng å også undersøke det omvendte forholdet for å belyse det fra flere perspektiver gjennom triangulering (Lillis, 1999), noe som også vil styrke observasjonene våre. Derfor har vi også følgende forskningsspørsmål 3:

*F3: Hvordan arbeider den partssakkyndige med faktum opp mot advokaten?*

Videre er det ifølge Levy & Schuck (1999) grunn til å tro at advokatene benytter av seg maktforholdet de har overfor den sakkyndige verdsetteren. Derfor har vi sett nærmere på hvordan advokatene arbeider med verdsetteren, samt hvordan interaksjonen er mellom dem under oppdraget:

*F4: Hvilken veiledning får den partssakkyndige fra advokaten?*

Arbeidet med å verdsette eiendeler er viktig for investorer, långivere, eiere og ikke minst potensielle kjøpere. Finansielle instrumenter som børsnoterte aksjer har en markedspris, noe som gjør verdsettelsen av disse relativt enkelt. I kontrast til dette har vi blant annet arbeidet med å verdsette næringseiendommer og tomter. På bakgrunn av at eiendommene på generelt grunnlag er ulike og ikke omsettes så ofte, er det ikke mulig å observere en korrekt markedsverdi basert på salg i det omkringliggende området (Crosby, Murdoch, & Lavers, 2002). Det er også slik at verdsettelsesmodellene en bruker ofte er basert på flere skjønnsmessige faktorer, og kombinasjonen av dette kan gjøre verdsettelesestimatet lite presist. Finanstilsynet utredet en rapport om at det ved verdsettelse av næringseiendom er stor usikkerhet, samt lite åpenhet rundt forhold som neddiskonterte kontantstrømmer, markedsleie, arbeidsledighetsantakelser, eierkostnader, diskonteringsrente, samt bruk av skjønn ved fravær av opplysninger om ovennevnte forhold (Finanstilsynet, 2010). Det ledet oss frem til vårt femte og siste forskningsspørsmål:

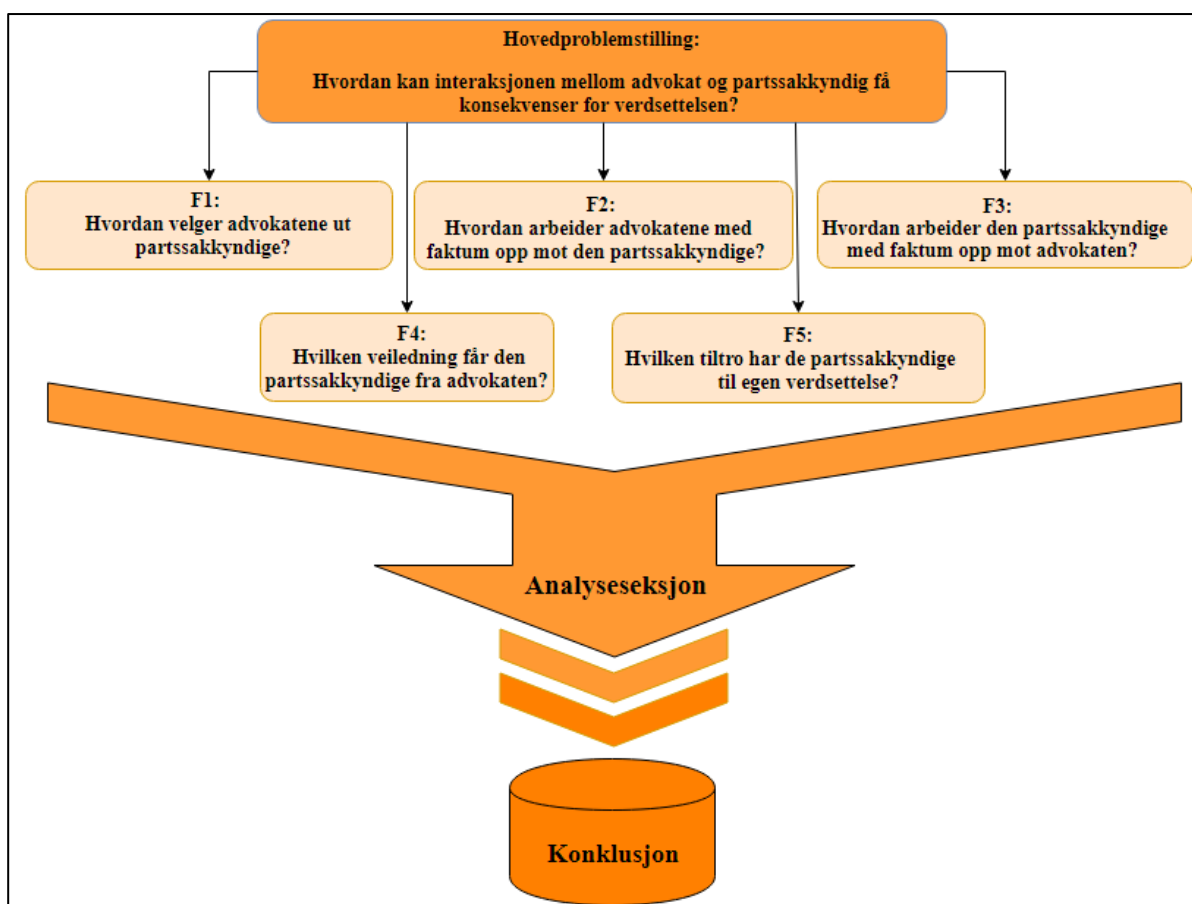
*F5: Hvilken tiltro har de partssakkyndige til egen verdsettelse?*

### 3. Metode

Vår metodiske del er utarbeidet i samsvar med modellen til Kenno, McCracken & Salterio (2016). Vi vil starte med å begrunne vårt valg av metode, før vi beskriver oppsettet av feltstudiet vårt. Videre vil vi beskrive klare begrensninger med vår metode, samt hvilke forberedelser vi gjorde før vi kunne utføre vår analyse av våre innsamlede intervjudata.

#### 3.1 Valg av metode

Da vi påbegynte arbeidet med å finne vår egnede forskningsmetodikk, laget vi *Figur 4* som strukturerte vår overordnede problemstilling og de underliggende forskningsspørsmålene på en helhetlig og oversiktlig måte:



Figur 4: Oppgavens analysestruktur

---

På bakgrunn av at vår hovedproblemstilling er å undersøke hvordan interaksjonen mellom advokater og sakkyndige kan få konsekvenser for verdsettelsen, har vi valgt å benytte oss av den kvalitative metoden gjennom bruk av semistrukturerte intervjuer av både advokater og sakkyndige. Vi har hele tiden hatt fokus på å bruke en velegnet datainnsamlingsmetode slik at vårt datamateriale holder høy faglig kvalitet og integritet, noe vi mener sikres ved direkte kontakt med våre kilder gjennom intervjuformen. I tillegg har vi valgt å ta kontakt med intervjuobjekter som har førstehåndskunnskaper om de forhold vi undersøker. Ved bruk av intervjuer som feltstudier får en også muligheten til å belyse våre forskningsspørsmål fra kildenes perspektiver (Kenno, McCracken, & Salterio, 2017), og det var akkurat det vi ønsket å oppnå.

## 3.2 Oppsett av feltstudiet

### 3.2.1 Datainnsamling gjennom intervjuer

Våre data er utelukkende innhentet fra våre egne semistrukturerte intervjuer og vår intervjuemetode er igjen basert på metoden presentert i (Lillis, 1999). Vi ønsker å understreke at utvalget vårt av intervjuobjekter ble funnet via NHH sine kontakter, samt etter eget nettverk og etter forslag fra intervjuobjektene.

I tiden før vi startet intervjuene utarbeidet vi to intervjuguider<sup>2</sup>, én for de sakkyndige og én for advokatene. Begge intervjuguidene var bygget opp rundt de fem forskningsspørsmålene våre og inneholdt totalt ca. 30 spørsmål inkludert oppfølgingsspørsmål. Under utarbeiding av intervju-spørsmålene var fokuset vårt på å skaffe oss data som var egnet til å få belyst våre forskningsspørsmål. Vi benyttet semistrukturerte intervjuer ettersom det lot oss ha en flytende samtale gående, samtidig som vi bevarte en rød tråd i spørsmålene, slik at samtalen var egnet til å få besvart våre forskningsspørsmål (Kenno, McCracken, & Salterio, 2017). Det ga oss også muligheten til å stille oppfølgingsspørsmål underveis for å oppklare eventuelle utydeligheter.

---

<sup>2</sup> Se Appendiks A & B.



---

### 3.2.2 Populasjon

Vår populasjon har bestått av to grupper, advokater og sakkyndige, men vi kan starte med sistnevnte.

På bakgrunn av at Norge er et relativt lite land med et relativt lavt antall eiendomstransaksjoner hva gjelder store næringseiendommer, er markedet for sakkyndige verdsettere innenfor næringseiendom relativt begrenset (DNB Næringsmegling, 2019). Det er noen få rene verdsettelsesselskap som blir ansett som kompetente nok og som dermed brukes som sakkyndige i de aller fleste sammenhenger. Verdsettelsene omhandler ofte eiendom til hundrevis av millioner kroner, og det er verdsettelsesselskapene som tar slike oppdrag som har vært vår populasjon av sakkyndige.

Når det gjelder populasjonen av advokater har vi i utgangspunktet sett på de store advokatfirmaene som arbeider med tvistesaker innenfor eiendom. På bakgrunn av at det er relativt få konflikter om verdsettelse av næringseiendom i Norge som når domstolene i løpet av et år, er det i antall saker få saker hvor advokatene må innhente slik kompetanse. Sakene får dog ofte stor oppmerksomhet og mediedekning da det kan være store verdier på spill, samt kjente investorer på hver sin side av konflikten.

### 3.2.3 Utvalg

Våre intervjuobjekter og utvalg består av syv sakkyndige og ti advokater, totalt 17 stk. Våre sakkyndige har kun vært personer som har spesialkompetanse innenfor verdsettelse av næringseiendom nasjonalt, eller advokater som har erfaring med å innhente sakkyndige til bruk av verdsettelse av næringseiendom i sivile søksmål. Ytterligere bakgrunnsinformasjon om intervjuobjektene kan finnes i *Appendiks C, Figur 7 og 8*.

Våre intervjuobjekter av sakkyndige består av sakkyndige som arbeider nasjonalt med verdsettelse av eiendom fra forskjellige selskaper. Samtlige av våre sakkyndige har mastergrad, de fleste innenfor det økonomiske fagfeltet. Flere av dem har også sertifiseringer innenfor verdsettelse av eiendom, se *Appendiks C, Figur 8*. De har i gjennomsnitt ca. 9,5 års erfaring innenfor verdsettelse av eiendom. I gjennomsnitt er de sakkyndige involvert i 5-6

---

slike saker pr. år. På bakgrunn av at miljøet i Norge er relativt lite, ønsker vi på bakgrunn av anonymitetshensyn ikke å utdype ytterligere om forhold ved de sakkyndige.

Advokatene som stilte opp til intervju er advokater som har stor faglig tyngde og integritet i sine miljø. De har i gjennomsnitt 26,5 års erfaring som advokater. Vi intervjuet ti advokater fra ni forskjellige advokatselskaper, og flere har i tillegg møterett for Høyesterett<sup>3</sup>, noe som er et sterkt faglig kvalitetsstempel (Jusleksikon, 2012). Felles for vårt utvalg av advokater er at de alle har stor faglig kompetanse innenfor bruk av sakkyndige til verdsettelse av næringseiendom i sivile søksmål. I gjennomsnitt er advokatene involvert i 3-4 slike saker innenfor verdsettelse av næringseiendom pr. år.

Våre intervjuobjekter er som tidligere nevnt funnet gjennom NHH sine kontakter, samt etter eget nettverk og etter forslag fra intervjuobjektene selv. Vi ba også intervjuobjektene om tips til andre potensielle intervjuobjekter vi eventuelt kunne ta en prat med, og vi føler oss trygge på at vi har fått kontakt med et representativt utvalg av både advokater og sakkyndige.

---

<sup>3</sup> *Advokat med møterett for Høyesterett* er en benevnelse som brukes for å beskrive advokater som har fått tillatelse til å føre saker for Norges Høyesterett. For at en advokat skal få tillatelse til å føre saker for Høyesterett må advokaten bestå en prøve som består i å føre to muntlige saker for Høyesterett (Jusleksikon, 2012).

Våre anonymiserte intervjuobjekter er vist i *Figur 5* under:

ID	Selskap	Rolle
A1	Advokatfirma 1	Advokat, Partner
A2	Advokatfirma 2	Advokat, Partner
A3	Advokatfirma 2	Advokat
A4	Advokatfirma 3	Advokat, Partner
A5	Advokatfirma 4	Advokat, Partner
A6	Advokatfirma 5	Advokat, Partner
A7	Advokatfirma 6	Advokat, Partner
A8	Advokatfirma 7	Advokat, Partner
A9	Advokatfirma 8	Advokat
A10	Advokatfirma 9	Advokat
S1	Verdsettelsesselskap 1	Sakkyndig verdsetter
S2	Verdsettelsesselskap 2	Sakkyndig verdsetter
S3	Verdsettelsesselskap 3	Sakkyndig verdsetter
S4	Verdsettelsesselskap 4	Sakkyndig verdsetter
S5	Verdsettelsesselskap 5	Sakkyndig verdsetter
S6	Verdsettelsesselskap 6	Sakkyndig verdsetter
S7	Verdsettelsesselskap 7	Sakkyndig verdsetter
<b>Totalt</b>		<b>17 stk</b>

*Figur 5: Oversikt over intervjuobjekter*

---

### 3.2.4 Intervju – forberedelse og gjennomføring

I det videre vil vi redegjøre mer detaljert om intervjuarbeidet, både før, underveis og etter.

Vi fikk tidlig godkjenning<sup>4</sup> av både intervjuguider og samtykkeskjemaet fra Norsk senter for forskningsdata (NSD). Intervjuobjektene i vårt utvalg har også signert samtykkeskjemaet<sup>5</sup> hvor de samtykket til å delta i prosjektet, samt hatt mulighet til å stille eventuelle spørsmål. Samtykkeskjemaet til NSD har også tilfredsstilt krav til behandlingen og lagring av intervjudata. Vi har brukt de samme intervjuguidene til alle intervjuobjektene innenfor samme fagfelt slik at vi har sikret mest mulig like intervjusituasjoner.

Det var en tidkrevende og utfordrende prosess å få avtalt møter med intervjuobjektene ettersom de er travle mennesker, men samtlige intervjuer varte samtidig mellom ca. 25 og 60 minutter med et gjennomsnitt på 48 minutter. Vi synes dermed at vi fikk svar på de spørsmålene vi ønsket av samtlige, og ingen av intervjuene bar preg av tidspress. Et av intervjuobjektene valgte å heller svare på intervju spørsmålene skriftlig, og intervjuobjektene viste generelt stor interesse for oppgaven og flere ønsker å lese om våre resultater. Vi lot også i stor grad intervjuobjektene selv bestemme intervjutidspunktet for å vise stor grad av fleksibilitet og takknemlighet for at samtlige hadde anledning til å stille opp.

Da intervjuperioden var gjennomført, lyttet vi til opptakene og transkriberte alle intervjuene. Vi fjernet fyllord og andre muntlige ord der det var mulig uten at innholdet på ble påvirket. Da intervjuene var ferdig transkribert lot vi alle intervjuobjektene lese over sine egne intervjusvar. Da fikk de muligheten til å endre, fjerne eller legge til svar, samt oppklare eventuelle misforståelser. Det var en av advokatene som korrigerte sine forklaringer, men det var kun språklige korrigeringer av forklaringer av muntlig karakter.

---

<sup>4</sup> Se Appendiks D.

<sup>5</sup> En av advokatene samtykket muntlig til å delta, men ønsket ikke å signere samtykkeskjemaet.

### 3.2.5 Analyse – forberedelse og gjennomføring

Analysedelen vår er utført basert på metodene til Miles, Huberman & Saladna (2014) ved at den ble delt ulike deler. I den første delen brukte vi analyseverktøyet NVivo<sup>6</sup> 12 hvor vi lastet alle opp alle våre 17 transkriberte og anonymiserte intervjuer inn i programmet og startet arbeidet med å lære oss verktøyet. Vi analyserte dataene våre ved å kode de ulike svarene til ulike forskningsspørsmål gjennom «nodes»<sup>7</sup>, som f.eks. temaene «nettverk», «kompetanse» eller «faste sakkyndige». På bakgrunn av at intervjuguidene våre var godt strukturerte etter forskningsspørsmålene, kunne vi identifisere nøkkelord og sammenhenger som gjorde kodingen gjennom programmet til en forholdsvis enkel oppgave.

Figur 6 viser vi vår matrise som presenterer våre intervjudata på strukturert form. På den horisontale aksene ser vi våre fem forskningsspørsmål sammen med temaene, mens den vertikale aksene viser våre intervjuobjekter. Denne matriseformen viser hvordan dataene våre ble strukturert i programmet slik at vi kunne visualisere funn og sammenhenger på tvers av alle våre 17 intervjuobjekters intervjuer.

Matrise		F1: Hvordan velger advokatene ut partssakkyndige?			F2: Hvordan arbeider advokatene med faktum opp mot den sakkyndige?			F3: Hvordan arbeider den sakkyndige med faktum opp mot advokaten?			F4: Hvilken veiledning får den sakkyndige fra advokaten?			F5: Hvilken tiltro har de sakkyndige til egen verdsettelse?		
		Tema 1	Tema 2	...	Tema 1	Tema 2	...	Tema 1	Tema 2	...	Tema 1	Tema 2	...	Tema 1	Tema 2	...
Advokatfirma 1	A1															
Advokatfirma 2	A2															
	A3															
Advokatfirma 3	A4															
Advokatfirma 4	A5															
Advokatfirma 5	A6															
Advokatfirma 6	A7															
Advokatfirma 7	A8															
Advokatfirma 8	A9															
Advokatfirma 9	A10															
Verdsettelsesselskap 1	S1															
Verdsettelsesselskap 2	S2															
Verdsettelsesselskap 3	S3															
Verdsettelsesselskap 4	S4															
Verdsettelsesselskap 5	S5															
Verdsettelsesselskap 6	S6															
Verdsettelsesselskap 7	S7															

Figur 6: Matrisestruktur for analysen

<sup>6</sup> NVivo 12 Software er et program som støtter kvalitative data og blandede forskningsmetoder. Det er designet for å hjelpe til med å organisere, analysere og få innsyn i ustrukturerte eller kvalitative data som f.eks. intervjuer, åpne spørreundersøkelser, artikler og webinnhold.

<sup>7</sup> «Nodes» er navnet på de ulike kodene som er knutepunkt mellom data og programmet NVivo 12 Software.

---

### 3.3 Begrensninger ved vår metode

Vårt fokus har vært på å utføre de tiltak som er nødvendige for at oppgavens kredibilitet sikres i størst mulig grad. Ved alle forskningsmetoder eksisterer det begrensninger. Semistrukturerte intervjuer er intet unntak og vi har hatt fokus på å unngå å påvirke eller legge føringer under intervjuene. Sistnevnte kan føre til *intervjubias* som handler om at en tolker utsagn eller påvirker intervjuobjektets forklaring som kan føre til en skjevhet i svarene (Lillis, 1999, p. 84). På bakgrunn av dette har et av tiltakene vært at vi har benyttet identiske intervjuguider til alle intervjuobjektene innenfor samme fagfelt slik at vi sikrer at vi holder oss innenfor temaene og reduserer risikoen for at vi kan påvirke intervjuobjektene. Et annet tiltak var at vi formulerte intervju spørsmålene mer åpne, slik at intervjuobjektene fritt kunne fortelle om hvordan de selv arbeider.

Det kan også være en begrensning ved metoden at intervjuobjektene har uttalt seg om hvordan de vet samfunnet eller arbeidsgiver forventer at de arbeider, og ikke hvordan de faktisk arbeider. Det faktum at vi har anonymisert alle deltakerne og alle svar kan ha redusert dette noe, men det får vi ikke kontrollert for. Alder på deltakerne kan også ha påvirket svarene deres f.eks. ved at de yngre advokatene kan ha uttalt seg mer forsiktig enn dem som nærmer seg pensjonsalderen, men det kan vi heller ikke kontrollere for. Spørsmålene i intervjuguiden kan også ha vært på en form som i noen grad har vært ledende, men vi arbeidet mye med å redusere risikoen for det ved å utforme nøytrale og åpne spørsmål (Lillis, 1999).

En annen begrensning ved metoden er at det er risiko for skjevhet i svarene ved at en tolker intervjudataene i en viss retning. Under transkriberingen og analysen hadde vi derfor fokus på å unngå dette ved at begge fikk lyttet, transkribert og kodet dataene. Vi hadde også liten kjennskap til temaet på forhånd, noe vi mener styrker vår troverdighet ettersom våre vurderinger er helt ufarget da ingen av oss hadde spesielle oppfatninger på forhånd.

Helhetlig vurdert har vi hatt fokus og forståelse for risikoen for slike skjevheter i analysedelen, som følger i det videre.

---

## 4. Analysen

Vi har valgt å dele analysen opp i våre fem ulike forskningsspørsmål. Analysen av hvert forskningsspørsmål tar for seg funnene fra både advokatenes svar og de sakkyndiges svar på tilsvarende spørsmål. Vi foretrekker denne strukturen ettersom det forenkler prosessen med å sammenligne deres svar, samt at det kan belyse om det eksisterer ulike oppfatninger mellom advokatene og de sakkyndige som er relevante for oppgaven.

### 4.1 F1: Hvordan velger advokatene ut partssakkyndige?

I vår analysedel vil vi starte med forskningsspørsmål 1, kalt F1. For å belyse F1 har vi stilt både advokatene og de sakkyndige spørsmål om hvordan advokatene innhenter sakkyndige til verdsettelse av næringseiendom i sivile saker, samt hva som er formålet med engasjeringen. Formålet med å stille begge faggrupper tilsvarende spørsmål er å undersøke om de er samstemte når det gjelder deres roller. Det kan bidra til at vi får belyst forholdene fra flere ulike perspektiver, noe som styrker våre funn.

I det videre vil vi fortløpende presentere og sammenligne advokatenes og de sakkyndiges svar på tilsvarende spørsmål, slik at det presenteres på en tydelig og klar måte. Avslutningsvis vil vi til hvert av de fem forskningsspørsmålene oppsummere og analysere våre funn i lys av teorien. Vi mener dette er den mest egnede metoden ettersom det gir en helhetlig analyse av våre funn.

#### 4.1.1 Formålet med å benytte partssakkyndige

Innledningsvis i intervjuene startet vi med å spørre om hva som er *formålet* med å innhente partssakkyndige. Advokatene svarer jevnt over veldig likt og kjernen er at en ønsker å innhente en objektiv, ekstern og uavhengig verdivurdering fra en kvalifisert tredjeperson:

*«Formålet er å få en bedre forankring for verdioppfatninger enn det man som advokat og ved hjelp av parten selv klarer å formidle til retten. Det er to grunner til at det kan veie tyngre i rettens vurdering av hva som er riktig verdi når det kommer fra en partssakkyndig. Det ene er at vedkommende har en spesiell kunnskap og*

---

*innsikt/markedskunnskap knyttet til et område eller sektor, men også det at en sakkyndig vil oppfattes som noe mer objektiv enn det som advokaten og parten selv sier». (A5)*

*«Kort sagt, så er formålet å prøve å få redegjort for domstolen på en faglig kompetent og forståelig måte det som handler om andre spørsmål enn de rent juridiske, men som har betydning for de juridiske». (A7)*

De sakkyndige synes å vektlegge de samme forholdene:

*«Et typisk “case” hvor man blir engasjert er når partene trenger ekstern kompetanse. Når de ikke blir enige om verdien, blir vi engasjert og vi gjør en verdivurdering». (S3)*

*«Det er i utgangspunktet pga. juristene på begge sider av saken har ikke kompetansen som skal til. Det er til støtte for juristene for å få frem sakene til partene. Så det er en kompetanse de er avhengig av å hente inn eksternt». (S2)*

Alle våre intervjuobjekter ble også informert om at vi har avgrenset oppgaven til å se på hvordan advokatene engasjerer *partssakkyndige*. Enkelte advokater påpekte samtidig at arbeidet ofte kan starte med å vurdere om en skal gå inn for *rettsoppnevnte* eller *partsengasjerte* sakkyndige:

*«Først vil jeg si at når vi har saker hvor det er behov sakkyndig vurdering av verdier knyttet til eiendom, så er det i prinsippet ofte først snakk om en skal gå inn for rettsoppnevnte sakkyndige eller partsengasjerte sakkyndige. Der blir utfallet som oftest at man går inn for partsengasjerte sakkyndige. Det ligger også litt i spørsmålet, hvorfor foretrekker advokater ofte partsengasjerte foran rettsoppnevnte? Jeg må ikke misforstås, men det enkle svaret er at man er av den oppfatningen at man har mer kontroll på de partsengasjerte. Med kontroll på de partsengasjerte mener jeg ikke påvirkningsmuligheter, men kontroll på at de legger til grunn de riktige*



---

*forutsetningene for de verdivurderingene de skal foreta. Man kan ha en viss dialog i større grad og lettere enn om det var en rettsoppnevnt sakkyndig». (A5)*

Vi ser altså at partsengasjerte sakkyndige blir oftest brukt og at partene synes å foretrekke dette pga. de da kan kommunisere enklere, samt sikre graden av korrespondanse mellom deres parts forutsetninger og de forutsetningene som den sakkyndige bruker i sin verdsettelsesmodell. Dette oppfattelsen er nok også med på å forklare hvorfor bruken av partssakkyndige har økt de siste årene.

#### 4.1.2 Nettverk

Det er flere momenter vi ser har gått igjen under svarene til advokatene når det gjelder *hvordan* de velger ut sine sakkyndige. For det første har flere forklart at de benytter *nettverket* de har når de skal velge ut sakkyndige. Hele 8 av 10 intervjuobjekter forklarte at de bruker nettverket sitt til å finne rette vedkommende i større eller mindre grad:

*«I de aller fleste tilfellene går det på tidligere erfaring og kjennskap til folk som driver med det. Det kan være sakkyndige man har brukt tidligere eller sakkyndige som kollegaer har brukt tidligere, som man har tillit til og man vet kan brukes. Det er sjeldent at man bruker en sakkyndig som man ikke har sett tidligere arbeid fra». (A2)*

Det er altså viktig for advokatene at de har erfaring med den sakkyndiges tidligere arbeid eller har kjennskap til dette, slik at de vet at den sakkyndige er kompetent nok. De sakkyndige forklarer at også nettverket står sentralt ved utvelgelse, men samtidig at nettverket og kompetanse henger tett sammen:

*«Det er ofte slik at de store advokatfirmaene som jobber med eiendom, de har kompetanse på eiendom fra et juridisk ståsted, men ikke kommersielt ståsted, så jeg kjenner flere av disse advokatene som trenger den kompetansen vi har, så det er et relasjonsforhold som har bygget seg opp over tid. Noen jobber man mer med enn andre, og de ringer meg f.eks. pga. vi har jobbet sammen før og har en relasjon, de føler en trygghet da de vet hva de får. Noen ringer av og til bare pga. vi har kompetanse til å verdsette slike eiendommer, men stort sett er det på relasjoner og nettverk». (S2)*

---

### 4.1.3 Fag- og presentasjonskompetanse

Det kommer også frem at det er viktig at den sakkyndige kan presentere sin rapport i retten på en tilfredsstillende måte, har riktig kompetanse og et godt omdømme:

*«Nettverket bruker vi til å finne kompetansen vi er ute etter, den kunnskapen man har om de sakkyndige sin faglige kompetanse, og skal vi bruke dem i retten, så er det i tvistesaker også viktig at de er gode til å presentere dette i retten. De har det faglige, samt at de er gode på muntlig fremføring i retten». (A2)*

*«Man kan ha en sakkyndig som har laget en glimrende skriftlig rapport, men vedkommende kan være en “katastrofe” i retten». (A10)*

Det er interessant at man kan ha sakkyndige som utarbeidet gode verdsettelsler, men som man ikke ønsker å bruke i retten pga. deres evner til å presentere sitt arbeid er for lite tilfredsstillende. Flere sakkyndige bekrefter også at advokatene vektlegger fagkompetanse og presentasjonsevnen i retten:

*«De er opptatte av anerkjennelsen og kompetansen til den de leier inn som verdsetter. (...) Det er også viktig at den personen som skal snakke i retten er kompetent og troverdig, det er viktig for dem». (S1)*

*«Det handler også om erfaring med å legge frem rapporter som skal tolkes av revisorer og forsvars overfor styrer, det er også viktig å kunne begrunne rapportene grundig i retten». (S6)*

---

#### 4.1.4 Klientens forslag til valg av sakkyndige

Dersom advokatene ikke har nettverket til å finne en sakkyndig som kan verdsette en viss type næringseiendom, kan gjerne klientene komme med forslag:

*«Det hender ofte at man som advokat selv ikke har kjennskap til sakkyndige innenfor alle områder, og da hender det at klienten kan komme med forslag til kompetente sakkyndige». (A5)*

Kompetansen til de sakkyndige med tanke på type eiendom blir også vektlagt av samtlige advokater ved utvelgelse av sakkyndige:

*«Når vi snakker om verdivurdering av eiendom, så er det et spørsmål om hva slags eiendom, er det næringsvirksomhet, er det utleievirksomhet, er det boligeiendom, landbrukseiendom osv. Det vil påvirke hva slags kategori av sakkyndige vi er ute etter. Da vil vi jo være ute etter en som har den kompetansen som eiendommen faller innenfor. Først må man ha noen tanker om det». (A5)*

Advokatene understreker at det kommer helt an på hva slags område innenfor verdsettelse av eiendom de trenger en sakkyndig til. Hvis det f.eks. handler om verdsettelse av feil/mangler, tekniske forhold eller landbrukseiendommer, må en ha en som er spesialist på slikt.

#### 4.1.5 Bruker advokatene faste sakkyndige?

Et annet interessant tema er om advokatene i noen grad benytter seg av faste sakkyndige. Vi har spurt våre intervjuobjekter om de har noen faste sakkyndige de bruker, og svarene er i stor grad veldig delt. Flere påpeker at det kommer helt an på situasjonen og saken:

*«Jo, men man må skille mellom de sakene vi tidligere har jobbet med og hvor vi er godt kjent med "terrenget". Hvis vi vet at en sakkyndig er veldig flink på det, så går vi til ham. Men hvis vi ikke har det, f.eks. i saker om verdsettelse av landbrukseiendom, så må man begynne ganske bredt». (A1)*

Vi har tilsvarende spurt de sakkyndige om det er slik at de benyttes fast av enkelte advokater. Til det svarer de sakkyndige veldig likt, nemlig at de ikke brukes fast, men at de gjerne brukes ved flere anledninger:

---

*«Jeg vil si at vi har ikke så mange faste, vi jobber med forskjellige advokatselskaper. Men ja, veldig ofte blir man spurt igjen». (S1)*

*«Ja, i noen tilfeller er det det. I andre tvister var vi først i dialog med kunden, så kom advokaten inn senere og spurte om vi kan være sakkyndige. Så det er forskjellige måter man kan bli engasjert på. Enten så kjenner vi ofte kunden, eller så kjenner vi ofte advokaten». (S5)*

På spørsmålet om advokatene har faste sakkyndige nevner også noen at pga. det faktum at Norge er relativt lite, fører det til at en gjerne tar i bruk de samme sakkyndige i flere ulike saker:

*«Ja og nei, det er litt slik at Norge er et lite land. Det vil ofte være gjenganger-navn, men det som gjelder i Oslo er at man ikke er så snever at man tenker på person, men heller på selskap som driver med verdivurdering av næringseiendom». (A5)*

Det påpekes også av sakkyndige at miljøet av sakkyndige i Norge er lite, og at det gjør at det er relativt få det er aktuelt for advokatene å innhente:

*«Vi er store på verdsettelse av næringseiendom, så det er ikke så mange å velge mellom. Det er ikke mange som har nok kompetanse til slike oppdrag». (S6)*

En av advokatene påpekte også at de ikke bestandig får engasjert den sakkyndige de helst ønsker på grunn av at det er relativt få sakkyndige i Norge:

*«Man skal ikke stikke under en stol at av og til er det litt utfordrende at de som man aller helst ønsker, f.eks. næringsmeglere som ofte er mest nærliggende å få til å mene noe, men de er ikke alltid så interessert i å være sakkyndige. Det kan være pga. det at når man er sakkyndig for den ene parten så er ofte motparten en i samme næring. Selv om den sakkyndige kun er et vitne, oppfattes ofte den sakkyndige som på lag med den parten han er oppnevnt av». (A3)*

---

Vi undersøkte også om advokatene innhenter sakkyndige verdivurderinger fra flere, og da svarte advokatene generelt at det varierer veldig med omfanget av saken og økonomiske rammer:

*«Hvis det er store verdier som står på spill, så hender iblant opp til 3 stk. Men det normale er at man bare går til én, forutsatt at man finner en som er anerkjent i bransjen og har kompetansen». (A5)*

*«Nei, hvis man er misfornøyd med den første, man er uenig og synes ikke den er god nok. Det kan hende at hvis motparten selv kommer med 3 stk. sakkyndige, så bør man kanskje komme med 3-4 stk. selv. Det er et spill, ingenting er likt. Dette er ikke lett». (A10)*

*«I mindre saker kommer prisen (på sakkyndige) på spissen, men i større saker er det ikke tema. Der er verdiene så store og omkostningene så høye at der har det ikke vært noe tema. Men i mindre saker er det noe man vil ha fokus på». (A9)*

S3 fortalte også om en hendelse som kan minne om «shopping» av sakkyndige rapporter, hvor S3 utarbeidet en verdsettelsesrapport og fikk betalt, men advokaten/oppdragsgiver ville ikke ha rapporten:

*«Vi får alltid spørsmål i retten når vi skal avgi forklaring hvorvidt vi har følt at partene har styrt oss. Da må man svare ærlig. Slik sett kan ikke partene styre oss, men samtidig skal det sies at man er engasjert av en av partene. Og stort sett er det slik at den sakkyndige for den ene parten har verdier som ligger nærmest det som den parten man representerer er tjent med, og så motsatt for den andre. Det jeg har opplevd flere ganger er at jeg har jobbet med en verdivurdering, og så har jeg blitt spurt hvor jeg ligger an og hvilket nivå jeg er på, så har oppdragsgiver sagt at den verdivurderingen vil jeg ikke ha. Så legger jeg den til side, får betaling, men jeg blir ikke innkalt til retten pga. oppdragsgiveren min sikkert ikke er tjent med min verdivurdering. Og da må jo antakelig advokaten stå i retten og si at vi ikke har verdivurderinger som innebærer at verdien er avvikende fra dette f.eks. Det kan være at verdien enten var for lav eller for høy, kanskje avhengig av hvilken verdi man er tjent med. Dette skjer ikke ofte, men det har skjedd». (S3)*

S3 forteller her at vedkommende har opplevd flere ganger at oppdragsgiver ikke vil ha rapporten når de får vite resultatet. Vedkommende forteller samtidig avslutningsvis at det ikke skjer ofte. Vi synes dette er interessant og det viser at i enkelte saker er advokatene opptatte av å ha verdsettelse som støtter klientens sak. A10 fortalte også om noen saker for noen år tilbake hvor vedkommende ønsket en rapport fra en sakkyndig som kunne bekrefte det advokaten selv mente var riktig verdi, og da innhentet advokaten det. Advokaten hadde da noen sakkyndige som ble brukt flere ganger:

*«Jeg hadde noen saker for noen år tilbake hvor jeg jobbet med verdsettere som jeg bruke i den del saker og i flere sammenhenger. Det er litt fælt å si det, men jeg fikk det da som jeg ville. Ikke fordi jeg mente jeg gjorde noe galt, tvert imot, fordi jeg visste at jeg trengte, altså hvis en advokat sier at noe har en verdi, så blir ikke det helt troverdig, fordi en advokat er ikke kompetent til å mene noe som det, men utgangspunktet var at jeg trengte et dokument som autoriserte det jeg mente, og da innhentet jeg et». (A10)*

Vi mener denne arbeidsmetodikken på kan minne om «shopping» av sakkyndige vurderinger, men ikke vi kan dog ikke konkludere om hvor *utbredt* dette er eller har vært.

#### 4.1.6 F1 Oppsummering og analyse i lys av teorien.

##### F1: Hvordan velger advokatene ut partssakkyndige?

Svarene vi har fått tilsier at de sakkyndige og advokatene er samstemte når det gjelder hva som er formålet med at de partssakkyndige hentes inn. Det handler kort fortalt om å innhente kompetanse, samt få en uavhengig tredjepart til å verifisere, vurdere og konkludere om et forhold. Dette er i tråd med teorien om både *effektivitets-* og *rettssikkerhetshensynet* ettersom de sakkyndige opptrer upartisk med sin kunnskap og kompetanse. En uavhengig tredjepart bidrar også til å gi en eventuell dom sterkere legitimitet.

Vi ser at både advokatene og de sakkyndige forklarer at bekjentskaper og den sakkyndiges kompetanse er en sentral del av hvilke sakkyndige som advokatene velger å innhente til bruk i retten, noe som stemmer med teorien. Fra teorien vet vi at advokatene har fokus på å beskytte eget og firmaets omdømme gjennom å finne gode sakkyndige, samt er opptatte av finne sakkyndige som *kan* og *vil* støtte deres sak, slik at advokaten bruker en sakkyndig med «riktig» verdivurdering, og heller forkaster en med «feil» vurdering.

---

De to gruppene av intervjuobjekter er også begge klare på at det har stor verdi at den sakkyndige evner å presentere sine funn for retten på en tilfredsstillende måte. Fra teorien til Posner (1999) vet vi at dette kan forklares ved at advokatene har insentiver til å bruke vitner som kan fremlegge saken godt og på en overbevisende måte i retten. Men i motsetning til Posner (1999) finner vi ikke grunnlag for å si at presentasjonsevnen i retten prioriteres foran formell faglig kompetanse ved utvelgelse av sakkyndige.

Det fremkommer også fra både advokatene og de sakkyndige at advokatens klient enkelte ganger foreslår eller har meninger om hvilke sakkyndige de bør kontakte ettersom de ofte også selv sitter på mye kunnskap om markedet og dets aktører. Det kan samtidig nevnes at det faktisk at det hender at klienten foreslår sakkyndige ikke er ensbetydende med hvem advokaten faktisk velger å bruke. Advokatene forklarer også at de ikke har faste sakkyndige, de må se an hva slags kompetanse de trenger å innhente, men at de gjerne kan bruke dem man tidligere har gode erfaringer med. Det stemmer godt overens med de sakkyndiges forklaringer om at de til en viss grad engasjeres av de samme advokatene. Vi kan dog ikke konkludere med at det foregår «*sakkyndigshopping*» basert på dette.

Som både S3 og A10 fortalte har de begge opplevd situasjoner eller deltatt i arbeid som kan minne om «*shopping*» av verdsettere til bruk i sivile saker innenfor verdsettelse av næringseiendom, men igjen kan vi ikke uttale oss om dette tilhører unntakene eller ikke. Det faktisk at Norge er et relativt lite land er nok med på å forklare hvorfor noen sakkyndige opplever at de blir innhentet flere ganger, og ikke nødvendigvis at det foregår «*shopping*». Når det gjelder hvor mange sakkyndige advokatene innhenter til verdsettelsesoppdrag, svarer advokatene at det vil variere med sakens omfang og de økonomiske rammene. Igjen er altså svarene fra advokatene at det kommer an på sakens natur, og det vil ikke være et fasitsvar på dette.

---

## 4.2 F2: Hvordan arbeider advokatene med faktum opp mot den sakkyndige?

For å belyse F2 har vi stilt både advokatene og de sakkyndige spørsmål om hvordan advokatene formidler informasjon om saken og verdsettelesesoppdraget til den sakkyndige. Dette sikrer oss synspunkter fra begge perspektiver og er dels med på å styrke våre funn.

### 4.2.1 Innledende mandat

Advokatene har mye informasjon om konflikten i sivile søksmål og for å besvare F2 har vi stilt advokatene spørsmål om hvordan de selv går frem for å informere den sakkyndige om faktum i sakene. Vi har også spurt om hvordan advokatene overleverer generell informasjon i sakene til verdsetteren. Advokatene har forklart oss at de stort sett lager et *mandat* ved tildeling av oppdraget som blant annet beskriver hva den sakkyndige skal vurdere i sin rapport, samt eventuelle forutsetninger som skal legges til grunn. Enkelte av advokatene nevner også at de forstår at mandatet blir styrende for oppdraget. Det nevnes også av enkelte av advokatene at det er viktig at mandatet gir den sakkyndige rom for å gjøre sine egne vurderinger av forutsetningene for verdsettelsen:

*«Vi lager et mandat som viser hva de skal verdsette, om det er noen spesielle forutsetninger de skal legge til grunn, at det f.eks. er verdsettelse på et bestemt tidspunkt for å målrettet oppdraget. Det kan være at de skal verdsatte eiendommen tilbake i tid osv. Det er det ofte, det er et historisk tidspunkt tidligere og verdsettelsen må settes til det tidspunktet. Men dette er ofte individuelt i hver sak». (A2)*

*«Det er viktig at vedkommende får med seg alle premissene slik at vurderingen blir riktig og treffende knyttet til de problemstillingene som er oppe i saken. Det kan være ved at jeg orienterer vedkommende gjennom et mandat, noen ganger et skriftlig mandat, og noen ganger kan det hende at det nærmest er mest kostnadseffektivt at den sakkyndige får en del av saksdokumentene istedenfor at jeg bruker tid på å skrive det samme på nytt». (A5)*



---

*«Det er viktig å vite om den sakkyndig har hatt et mandat som gir frihet til å utføre beste vurderinger på et åpent grunnlag, eller om han har blitt fortalt hva som skal være forutsetningene». (A6)*

*«Vi er også tydelige på at vi har et skriftlig mandat som vi gir de sakkyndige. De engasjeres for å utføre den og den vurderingen, de dokumentene dere får er følgende og det vi er ute etter er en objektiv vurdering av sann og sann. Samt lage en skriftlig rapport og redegjøre for den muntlig i en senere prosess. Det mandatet legger vi ofte frem for retten slik at retten ser hva vi har bedt dem om å utrede». (A7)*

På tilsvarende spørsmål om hvordan engasjeringen starter, svarer de sakkyndige at de også foretrekker at advokatene skriver et klart mandat ved inngåelse av oppdraget hvor det fremkommer hva som er oppdragets ramme, forutsetninger og hvilken informasjon de har hatt tilgang på. De sakkyndige er også av den oppfatningen at mandatet vil styre verdsettelsesarbeidet:

*«Mandatet vil styre oppdraget. Det kan dekke store deler eller mindre deler av en sak. Det er viktig at mandatet er tydelig slik at retten faktisk forstår hva den sakkyndige har vurdert og også hvilke begrensninger det ligger i oppgaven». (S7)*

*«Jeg foretrekker at advokaten skriver et mandat. Mandatet for vurderingen kan inkludere både leieavtaler, og andre forutsetninger». (S3)*

*«Mandatet må være ryddig formulert slik at vi har det med i vår rapport. Vi har ikke noe historikk på det, men vi skal vurdere det som hvilken som helst annen eiendom med de forutsetningene som legges til grunn, av og til er det spesielle forutsetninger som legges til grunn, og da må det være helt klinkende klart og tas med i begrunnelsen». (S6)*

*«Vi får et ganske klart mandat i starten, hvor det er avgrenset hva vi skal svare på. Mandatet kan være spesielt med tanke på en markedsverdi av en eiendom. De legger frem saken slik de ser det, så ber de oss komme med vår vurdering». (S2)*

---

Mandatene setter altså rammene for utarbeidelsen av verdsettelsen ved at den gir både forutsetningene og eventuelle begrensninger for arbeidet. Utarbeidelsen av selve mandatet utføres av partene selv, som oftest av advokatene, uten at mandatutarbeidelsen er underlagt noen spesielle retningslinjer eller veiledning. Det finnes dog veiledning for utarbeidelse mandater i barnevernssaker innenfor sivilrettens område, samt forslag til hvordan mandatene bør utarbeides ved bruk av sakkyndige innenfor rettspsykiatri i strafferetten (Keiserud, Precht-Jensen, & Naustdal, 2013). Vi mener mangelen på slike retningslinjer innenfor verdsettelse kan være en svakhet da det kan medføre at det blir mer komplisert for dommerne og eventuelt motparten å forstå hvilke rammer mandatet har gitt den sakkyndige. Dette kan gjøre arbeidet med å vurdere de ulike verdsettelsene mer tidkrevende, noe som kan være i strid med effektivitetshensynet. På den andre siden kan kompleksiteten i de ulike verdsettelsene medføre at det vanskelig lar seg gjøre å standardisere et mandatoppsett som skal være dekkende for alle typer forutsetninger, eventualiteter og konfliktområder. Vi mener likevel at dette kan være en svakhet ved bruken av partssakkyndige til verdsettelse i sivile saker.

#### 4.2.2 Informasjonsdelingsprosessen

På spørsmål om hvor mye av faktum advokatene deler med de sakkyndige er et gjenganger-svar fra advokatene at de ønsker å gi de sakkyndige mest mulig informasjon for å unngå situasjoner i retten hvor det fremkommer at den sakkyndige ikke har fått all relevant informasjon:

*«Absolutt mest mulig informasjon. Det verste som kan skje er at man står i retten og at den sakkyndige har gjort sin vurdering og motparten kommer drassende med et faktumpoeng som man ikke har fått frem og så “avkles” han i retten fordi han sier at “jeg var ikke kjent med det”. Da faller hans tillit i grus». (A1)*

*«Vi lar de sakkyndige få gjennomgå all den informasjonen de trenger. I eiendomssammenheng er det alle tekniske opplysninger om bygget, men de vil på egenhånd fort skaffe seg nødvendig informasjon om markedet og markedsutvikling, samt f.eks. leienivå eller kvadratmeterpris mer effektiv enn det vi kan klare. Men i*

---

*utgangspunktet skal den sakkyndige ha tilgang på “rubbel og bit”, det å holde noe tilbake ville vært “toskete”». (A4)*

*«Så mye som mulig. Det er viktig at den sakkyndige får kjennskap til bred informasjon om det som skal avgjøres, slik at han kan ta egne vurderinger utfra det som de selv mener er de riktige og relevante parameterne. Det er jo poenget, hvis jeg skal si informasjonen kan det være at ikke jeg heller ser alt som er relevant». (A7)*

På spørsmål til de sakkyndige om hvordan advokatene informerer dem om faktum i saken svarer de sakkyndige flere ulike ting. Enkelte sakkyndige mener at advokatene gir dem all relevant informasjon:

*«Hvis jeg forstår deg rett, vi har erfaring med at advokatene deler det de har av informasjon med oss. I de sakene jeg har vært involvert i får man nok informasjon». (S5)*

*«Jeg opplever ikke at advokatene sitter som et filter. De har jo en type rådgiverrolle hvor de representerer ene parten i en verdivurderingssak. Det finnes et faktum, en mengde info tilgjengelig hos oppdragsgiver, og dels vil de fortelle om dette. Jeg opplever ikke advokaten ligger imellom som et filter og stopper informasjon eller noe sånt. Sånn fungerer det ikke». (S4)*

*«Advokatene forklarer problemstillingen og gir oss tilgang til det vi trenger for å gjøre vurderingen». (S6)*

På den andre siden påpeker enkelte sakkyndige at det ikke nødvendigvis er slik at advokatene gir all informasjon de sitter på til de sakkyndige:

*«Advokatene er en part i saken og ønsker nok å få et best mulig resultat for sin oppdragsgiver. De bruker nok alle triks i boka, og det synes jeg er uproblematisk fordi det ligger i sakens kjerne, så blir det opp til motpartens advokat å “knekke” mandatet eller verdivurderingens forutsetninger. Så i retten blir det en diskusjon om hvilke forutsetninger som er mest riktige». (S3)*

---

En advokat har også forklart at informasjonsdelingen kan variere med hva som er formålet med verdivurderingen den sakkyndige skal levere, igjen basert på hva klienten er tjent med:

*«Når det gjelder eiendom er utgangspunktet at man må gi all relevant dokumentasjon. Ønsker man en verdivurdering som er i overkant, forteller man dette på en litt hyggeligere måte enn hvis man ønsker en negativ verdivurdering. Så den som ber om rapporten, måten informasjonen gis på vil kunne påvirke resultatet av verdivurderingen. Men ønsker man et korrekt svar, så gir man korrekt og relevant informasjon. Hvis den som ber om informasjonen forstår hva han driver med, vet han hvilken informasjon som bør gis til ham».* (A10)

A10 er dermed klar på at vedkommende som advokat kan påvirke den sakkyndige sin verdivurdering kun gjennom måten de kommuniserer. Andre advokater har på den andre siden kommentert at det å tilbakeholde informasjon eller være selektiv i overleveringen ikke vil være å foretrekke:

*«I denne typen saker er det slik at resultatet ofte er styrt av informasjonen som ligger til grunn for vurderingen. Er det ufullstendig informasjon, holder du tilbake relevant informasjon eller gir ufullstendig informasjon, får du en rapport som er dårligere og som kan bli “torpedert” i retten. Som advokat er det viktig å sørge for at de rapportene en innhenter er basert på et mest mulig fullstendig informasjonsgrunnlag. Det er å lure seg selv dersom man er selektiv i informasjonen man gir til den sakkyndige. Videre er noe av det viktigste at informasjonen advokaten og klienten sitter på blir formidlet til den sakkyndige og at den sakkyndige får full og ubegrenset tilgang til å skaffe seg supplerende informasjon som han selv mener er relevant for verdivurderingen».* (A2)

A2 forteller at de deler all den informasjonen de har, men forklarer samtidig at de er klare over at resultatet av verdsettelsen er styrt av den informasjonen som advokaten gir fra seg. Flere sakkyndige er også inne på at det ikke er å foretrekke at advokatene tilbakeholder informasjon:

---

*«Advokaten har avlagt en advokat-ed<sup>8</sup>, og utgangspunktet er at hvis advokaten står i retten og prater mot bedre viten eller tilbakeholder betydningsfull informasjon, så er ikke det bra. Sakkyndige avgir også en slags ed, men den er mer at man forklarer seg etter beste overbevisning osv.». (S4)*

Siste setningen fra S4 sin kommentar over angående at de sakkyndige forklarer seg etter beste overbevisning mener vi også kan inneholde et slags forbehold om at den rapporten de fremlegger er deres beste forslag til verdi, men samtidig at det er rom for at andre må mene noe annet. Vi mener at denne oppfatningen kan bidra til at det tolererbare intervallet av verdiestimer kan utvides ytterligere i begge retninger, noe som kan utnyttes av advokaten ved at den sakkyndige rasjonaliserer overfor seg selv at det er hans egen, upåvirkede overbevisning.

#### 4.2.3 Engasjering av flere sakkyndige

Vi var også interessert i hvordan advokatene bruker sin eventuelle informasjon om verdivurderinger utført av andre sakkyndige dersom de innhenter flere nye verdivurderinger. På spørsmålet *«Hvis dere allerede har en verdivurdering, og dere innhenter en ny, vil den nye sakkyndige også ha tilgang til denne?»* forklarte samtlige advokater at det kommer an på hva som er formålet med den nye verdivurderingen. De er samstemte når det gjelder hvilke formål det er greit å informere den sakkyndige om eksisterende vurdering:

*«Når man skal foreta en økonomisk verdsettelse, vil ofte den som verdsetter ha en teknisk takst i bunn som sier noe om tilstand og teknisk verdi. Det kan også være at man har foretatt en verdsettelse av en eiendom tidligere som vi ønsker at de skal kvalitetssikre for å se om forutsetningene er realistiske når det gjelder avkastningskrav, renteforutsetninger osv. Da får de jo den verdivurderingen, fordi de skal gi en “second opinion” og en vurdering av en eksisterende». (A2)*

---

<sup>8</sup> Når en har fullført masterstudiet må man avlegge kandidatløftet, som er en forutsetning for å få vitnemålet.

Kandidatløftet ved Det juridiske fakultet, UiB: «Aldrig vidende at ville vige fra Ret og Retfærdighed, mindre raade nogen til ufor nødne Processer eller i andre Maader med sine Raad befordre nogen uretvis Sag eller Intention».

Dette løftet trykkes på vitnemålet og er en rettesnor for alle jurister. (Universitetet i Bergen: Det Juridiske fakultet, 2019)

---

*«Det kan være et tilfelle hvor den gamle verdivurderingen er utdatert, at man har en fra en tid tilbake, så ønsker man en oppdatert vurdering. Da vil ofte den nye få tilgang til den tidligere vurderingen. Motivasjonen for å gi de tilgang til den er pga. det gir den sakkyndige et enkelt bilde av faktum og vurderingsgrunnlaget. Da får den nye sakkyndige enkel informasjon om alle relevante premisser for vurderingen sin. Skal man innhente flere på samme tidspunkt i samme sak, så er det gjerne et poeng at de ikke vet om hverandre, ellers er det enklere for at de ligger nært hverandre i sine vurderinger». (A3)*

A3 er klar over påvirkningsmulighetene ved at sakkyndige får tilgang til hverandres rapporter. Advokatene gir naturligvis de sakkyndige tilgang til de rapportene som de blir bedt om å kommentere, men når de kun ønsker en ny, uavhengig verdivurdering, gir de som oftest ikke den sakkyndige tilgang til den eksisterende rapporten:

*«Både ja og nei, det er ikke noe fasitsvar på det. Ofte hvis vi innhenter en ny en er det for å få en ny vurdering og da ønsker vi ikke at den nye får tilgang til den forrige. Da ønsker vi en uavhengig vurdering». (A3)*

*«Utgangspunktet er at vedkommende gjør det på et fritt grunnlag. Jeg er selv interessert i å få et inntrykk av vedkommende sin selvstendige vurdering. Det er også noe som kan være bra i noen tilfeller, at man kan vise i retten at en verdivurdering er foretatt uten at den sakkyndige hadde kunnskap om andres vurderinger. Da vil man kunne score høyere på objektivitetsskalaen». (A5)*

Da vi stilte de sakkyndige spørsmål om hva slags informasjon de får tilgang til i sakene, var det ingen sakkyndige som fortalte at fikk de tilgang til andre sakkyndiges vurderinger. Advokatene var også klare på kunnskap om eksisterende verdivurderinger kan påvirke den nye verdsettelsen den sakkyndige skal utføre og at de derfor ikke gir dem tilgang på den eksisterende verdsettelsen hvis de skulle ha en slik.

---

#### 4.2.4 F2 oppsummering og analyse:

##### F2: Hvordan arbeider advokatene med faktum opp mot den partssakkyndige?

Oppsummert foretrekker de sakkyndige at det utarbeides et klart mandat av advokatene ved inngåelse av oppdraget slik at det blir kartlagt hvilke forutsetninger som skal tas av den sakkyndige. Advokatene forklarer også at de gjerne lager et mandat for å strukturere oppdraget og dets rammer. Ifølge Lundeborg (2009) kan disse forutsetningene medføre at advokatene gjennom mandatet legger vekt på forutsetninger som dens part har fordeler av å få presentert i retten, og at andre relevante forhold blir utelatt og dermed ikke lagt frem for retten.

Fra intervjuene våre av advokatene kommer det frem at advokatene gir all relevant informasjon til de sakkyndige. Basert på teorien er det også her påvirkningsmulighetene er, ettersom det er den typen informasjon som blir grunnlaget for verdivurderingene. Noen sakkyndige har i intervjuene svart at de kanskje er for lite kritiske til denne informasjonen. På den andre siden hender det at mandatet fremlegges for retten, ifølge A7, slik at domstolen får innsyn i hva slags informasjon den sakkyndige har fått. Vi kan derfor ikke si at advokatene styrer verdsettelsene gjennom informasjonen de gir fra seg, men at de kan ha muligheten.

Det kommer også klart frem at advokatene er opptatte av å gi de sakkyndige all informasjon i saken. Advokatene ønsker ikke å stå i retten med en sakkyndig hvor det fremkommer at advokatene har tilbakeholdt eller latt være å informere den sakkyndige om diverse relevante forhold. Dette kan tale imot teoriene om at advokatene er selektive med hvilke deler av informasjonen de gir den sakkyndige.

De fleste sakkyndige mener at de får tilgang til all informasjon som advokatene sitter på som er relevant for oppdraget. På den andre siden er det noen sakkyndige som sier at de er klare over at advokatene representerer en parts interesser og at de har dette i bakhodet når de arbeider med verdsettelsen. Teoriene til Levy & Schuck (1999) forklarer dette ved at de sakkyndige er klare over at advokatene har insentiver til å påvirke deres vurderinger, og dermed er bevisst risikoen for bias. Påvirkningsmulighetene eksisterer ved at slike verdivurderinger kan være svært skjønnsbaserte, noe som muliggjør at advokaten kan utnytte dette og nyte stor påvirkningskraft overfor verdsetterens arbeid.

---

Advokatene er også klare på at de gir de sakkyndige tilgang til andres sakkyndiges rapporter når det er behov for en ny vurdering av disse. Når det skal innhentes en ny vurdering av samme forhold, ønsker advokatene at det skal utføres en ny vurdering uten at den sakkyndige har tilgang til den eksisterende. Teoriene understøtter dette ettersom de sakkyndiges rolle er å bidra til å belyse de faktiske forhold uten påvirkning, og på en ærlig og objektiv måte.

Når det gjelder engasjering av flere sakkyndige, svarte advokatene at det kommer an på formålet med vurderingen. Noen svarer at de bruker flere når det gjelder å få vurderinger av flere ulike forhold ved eiendommen. Dette trekker i retning av at det ikke foregår noe «shopping» av sakkyndige. På den andre siden svarte derimot noen advokater at det kan brukes flere sakkyndige i verdsettelseskonflikter hvor det er store verdier på spill. Advokatene forklarer derimot dette ved at de ønsker en bedre kontroll av verdivurderingene. Vi mener derimot at dette kan tale for at det foregår en viss grad av «shopping».

### 4.3 F3: Hvordan arbeider den sakkyndige med faktum opp mot advokaten?

I analysedelen til F3 studerer vi svarene til både advokatene og de sakkyndige på spørsmål som omhandler hvordan den sakkyndige forholder seg til informasjonen fra advokaten.

Ifølge advokat A1 bør de sakkyndige være opptatte av å få mest mulig informasjon fra advokatene:

*«En god sakkyndig mener jeg at bør si at vedkommende ønsker tilgang til alt». (A1)*

Dette samsvarer med de sakkyndiges vurdering:

*«Hvis vi føler at vi trenger mer informasjon, ringer vi advokaten og sier at vi trenger mer informasjon og diskuterer det. Hvis vi føler vi har all informasjon, så jobber vi oss helt igjennom før vi sender over verdivurderingen». (S5)*

*«Er noe uklart eller mangelfullt, ber vi om ytterligere info og da får vi det forklart, enten det er via advokaten eller klienten direkte». (S2)*



På spørsmål om hvordan de sakkyndige behandler informasjonen advokatene selv har oversendt, svarer advokatene relativt likt, nemlig at de sakkyndige bruker det i sin rapport og at dem bruker det til å underbygge sin vurdering:

*«Som regel når de skriver rapportene sine skriver de “at på bakgrunn av opplysningene har vi vurdert det og det”, så de sørger for at de har ryggdekning for å beskrive faktum ganske nøye i rapporten. Det kommer tydelig frem hva de har vurdert, og det er viktig. Så den sakkyndige må gi en god beskrivelse av forholdene. Den sakkyndige er ofte selv og observerer objektet, og de har selv beskrevet hvordan det ser ut, og da er det ofte ikke noe tvist om faktum. Det går dermed ofte på befaring, så det er regelen omtrent uten unntak».* (A8)

Når det gjelder hvordan de sakkyndige selv behandler informasjonen de har mottatt, er det kun to sakkyndige som har kommentert at de er opptatte av å sikre at informasjonen er velbegrunnet og korrekt:

*«Vi stiller kritiske spørsmål internt til det vi leverer. Og særlig i slike saker som store rettssaker er det ekstremt viktig med dokumentasjon og begrunnelser for hva man legger til grunn. Det bruker vi mye ressurser på».* (S1)

*«Det er klart at man er våken for hvordan insentivstrukturen er. Man vil gjøre flere undersøkelser selv i saker hvor man er bekymret. Ideelt sett burde man jo ikke ta saker der man er redd for at oppdragsgiver skal holde tilbake informasjon eller gi feilinformasjon. I noen saker har man opplevd at man føler at man har blitt litt lurt, og kommet til et punkt hvor det er vanskelig å trekke seg ut. Skulle man trekke seg, burde man ha en meget god og klar grunn. Og det vil påføre klienten betydelig skade, om man “satt på spissen” tar de i en løgn. Dette kan jo være litt problematisk».* (S4)

Det var som nevnt over kun to av våre sakkyndige som sa at de stiller kritiske spørsmål til dokumentasjonen fra advokaten og dens klient. Den ene av de to sakkyndige mente også at bransjen generelt stiller for få kritiske spørsmål til informasjonen de får oversendt:

*«Det som plager meg som har vært involvert i slike tvister, er at verdivurderere ofte stiller for lite kritiske spørsmål, det er en stor svakhet. De har kanskje ikke fått nok tid til å gå igjennom sakene skikkelig. De bestiller en verdivurdering og så sender de over*

---

*en pakke og så får de et tall tilbake. Generelt kan det være mye jobb å dokumentere fakta i slike verdivurderinger og det tar tid å gjøre de riktige vurderingene. Det virker som at mange sakkyndige ikke har fått nok tid til å forberede seg, at de er litt for mye styrt av det advokaten har sendt over av dokumentasjon og informasjon. Det synes jeg min bransje er for dårlig til, å stille disse kritiske spørsmålene». (S1)*

Vedkommende (S1) var tydelig på at sakkyndige kan være for mye styrt av den informasjonen som advokaten har oversendt, og virket oppriktig fortvilet over dette. Dette mener vi er et interessant funn som viser at det i praksis ikke er enkelt for de sakkyndige å være helt sannferdig og objektiv i sitt arbeid, selv ikke når de ønsker det.

#### 4.3.1 F3 oppsummering og analyse:

##### F3: Hvordan arbeider den sakkyndige med faktum opp mot advokaten?

Basert på intervju spørsmålene rundt hvordan den sakkyndige arbeider med faktum og informasjonen fra advokaten, ser vi at både advokatene og de sakkyndige er opptatte av at den sakkyndige får nok informasjon. Det kommer også frem at de sakkyndige har muligheten til å få mer informasjon dersom de mener de har behov for det for å utføre sin verdivurdering.

To av de syv sakkyndige ytret at de ønsket å forsikre seg om at informasjonen de får er velbegrunnet og korrekt, slik at verdsettelsen igjen utføres på de riktige forutsetningene. Vi kan dog ikke på bakgrunn av kun denne observasjonen konkludere med at de sakkyndige generelt er for lite kritiske til informasjonen de får oversendt og at det er en svakhet ved vurderingene som kan få konsekvenser for verdsettelsen. En årsak til at det kun var to sakkyndige som fortalte at de er kildekritiske kan også være at de andre ikke var inne på tanken basert på spørsmålene vi stilte. Det tar vi et forbehold om.

En av våre sakkyndige mente og var kritisk til at det er få aktører i bransjen som stiller kritiske spørsmål til informasjonen de får oversendt. Synspunktet om at vedkommende opplever bransjen som for lite kildekritiske, kan muligens forklares ved at det kun var to av syv sakkyndige som fortalte at de var opptatte av å utøve kildekritiske tanker rundt informasjonen fra advokaten. Hvis det stemmer at bransjen er for lite kritiske til den informasjonen de får oversendt fra advokatene, vil de i lys av teorien være i en større risiko for å bli påvirket av klientens syn, som Levy & Schuck (1999) underbygger. I tillegg til informasjonsmakten som

---

advokaten har, har advokaten også større påvirkningskraft og muligheter til å influere den sakkyndiges vurderinger når objektets verdivurdering baseres på svært skjønnsmessige forutsetninger, f.eks. verdsettelse av det fremtidige potensialet til en eiendom. Det kan igjen få konsekvenser for hvordan den sakkyndige arbeider med verdsettelsen og dermed dens konklusjon.

## 4.4 F4: Hvilken veiledning får den sakkyndige fra advokaten?

Når det gjelder F4 har vi spurt advokatene om hvordan de går frem for å fremme deres syn i saken opp mot de sakkyndige. Vi har flere interessante og relevante funn når det gjelder dette temaet her.

### 4.4.1 Advokatens involvering i den sakkyndiges arbeid

Da advokatene ble spurt om de involveres i arbeidet til den sakkyndige, svarte enkelte at de ikke involveres noe særlig:

*«Nei, ikke i selve utarbeidelsen av verdivurderingen. Ikke annet enn å innhente informasjon gjennom møter. Infoen går stort sett fra oss til dem dersom de trenger ytterligere informasjon». (A1)*

*«Egentlig ikke så mye, men vi får jo et utkast slik at vi kan kommentere uklarheter, faktafeil og misforståelser og lignende. Men vurderingene vil jeg ikke forsøke påvirke». (A4)*

*«I hovedsak arbeider de for seg selv, vi har noen runder på hva vi ønsker at de skal vurdere for oss (...) Men det er vanlig at de utarbeider et utkast til rapporten som de utarbeider på egenhånd, så får vi det til gjennomsyn og da ser vi om de har fått med seg problemstillingene eller hensynene som vi mener er relevante å få de til å kommentere og ta hensyn til. Gitt at vi synes det er godt nok, så er det greit. Er det ikke greit, ser vi på de forutsetningene. Vi ser også på at det som står i sakkyndigrapporten*

---

*er på et språk som ikke er vanskelig lesbart for en alminnelig dommer. Så det kan hende vi ser på formuleringer for å øke lesbarheten». (A5)*

*«Det kommer helt an på hva slags verdsettelse det gjelder. Man skal vite mye om faktum, så videre må man vite mer om faktum osv. Så ønsker de sakkyndige gjerne mer informasjon og det kan reise seg nye spørsmål, og så blir det en varierende grad av kommunikasjon, og da blir det en dialog mellom oppdragsgiver og den sakkyndige. Noen sakkyndige er så opptatt av å “please” kunden at de vil høre hva oppdragsgiver synes om svaret før de trykker på “printknappen”. Det kommer helt an på hvor mye kommunikasjon det er». (A10)*

Basert på forklaringene over, er et gjenganger-svar er at advokatene får tilsendt rapporten før den er helt ferdig. Som A4 påpeker over, skjer dette kun pga. at en ønsker å oppklare faktafeil, og ikke påvirke den sakkyndiges vurdering. A10 forklarer derimot at enkelte sakkyndige ønsker å gi advokaten en sjanse til å styre verdsettelsen til en viss grad, før den leveres. Dette funnet kan vise at noen sakkyndige kan føle et behov for å gjøre advokaten fornøyd og lar seg påvirke. Videre fortsatte A10 med å utdype sin forklaring:

*«Hvis jeg ber om en verdivurdering, så har jeg gjort meg opp en vurdering på forhånd, og hvis jeg mener at den er verdt 50 millioner, og jeg er i selgerposisjon, vil jeg heller ha en rapport som er 10 % for høy enn 10 % for lav. Da kan jeg snakke med den sakkyndige og høre hvor de ligger an. Men jeg er veldig nøye når jeg tar kontakt med de sakkyndige. I enkelte saker ber jeg de gjøre en helt objektiv vurdering, jeg ønsker ikke å påvirke, ikke en for høy eller lav verdivurdering, men det den sakkyndige mener faglig er virkelig verdi. Er man i en selgerposisjon vil man se pluss 10 %, er man i en kjøperposisjon vil man se minus 10 %, og vil man ha en helt ufarget vurdering, så ber en om det. De som driver og takserer vil jo “please” kunden og ha flere oppdrag, og da kan de kanskje strekke seg i den retningen som de oppfatter er kundens ønske». (A10)*

Her fremkommer det tydelig at advokatene har ulik oppfatning av påvirkningsmulighetene de har i dialog med de sakkyndige før rapporten er ferdigskrevet.

De sakkyndige har forklart på tilsvarende spørsmål at det er en viss interaksjon og dialog mens de arbeider med verdivurderingene:

---

*«Ja, altså det er ikke et standard format for hvordan dialogen foregår, veldig ofte er det en del møter i forkant, hvor man diskuterer forutsetninger og hva som er realistisk og hva man har av dokumentasjon som underbygger vurderingene man har gjort» (S1)*

*«De leser typisk korrekturen, sammen med oppdragsgiver, men de kan ikke gjøre noe annet enn å påpeke noe annet enn faktafeil. Vi prøver å være mest mulig transparente, veldig åpne med tanke på hvorfor vi mener det vi mener og det funker egentlig veldig bra. Poenget er at hvis de synes verdien er for lav eller for høy, hjelper ikke det og det tas ikke hensyn til det med mindre de kan vise til forutsetninger som er feile eller faktafeil». (S3)*

Det fremkommer altså at de sakkyndige gir advokatene tilgang til rapporten før den er ferdigskrevet, men at de sakkyndige har fokus på at advokatene kun kan kommentere faktafeil. Det bekreftes altså fra begge perspektiver at dersom advokatene har ny informasjon eller nye forutsetninger som kan påvirke verdivurderingen, må de sakkyndige være enige i at det kan endres.

#### 4.4.2 Ytres det verdiønsker?

Videre har vi spurt advokatene om den sakkyndige er opptatt av hva advokatene selv og dens part mener eiendommen eller objektet som skal verdsettes er verdt. På dette spørsmålet svarte de fleste advokatene de sakkyndige ikke er opptatte av det og at det i teorien skal avgis en objektiv vurdering basert på tilgjengelig informasjon. Samtidig var det enkelte advokater som beskrev situasjoner hvor det ikke var slik i praksis:

*«Den sakkyndige skal jo avgi en korrekt verdsettelse basert på den objektive informasjonen han får. Han skal ikke legge vekt på hva klienten eller advokaten mener. Men at det ligger noen underforståtte forventninger som kan påvirke det, kan man aldri se bort ifra. Men den verdsettelsen som den sakkyndige leverer skal tåle krysseksaminering fra både dommerpanel og motpart, så vi er mest av alt opptatt og interessert i at den skal være så robust og solid som mulig. Ligger det verdsettelse som er styrt av forventninger til klient eller oppdragsgiver, så er det vanskeligere å forsvare i den retten, og det er ikke vi interessert i. Er det en tvistesak som omhandler*

---

*verdsettelsen, er det en del av mandatet at man skal skrive en verdsettelse og etterpå møte som sakkyndig i retten». (A2)*

*«De er i utgangspunktet ikke det, men det er jo en klassisk utfordring ved bruk av sakkyndige at enhver part alltid får en sakkyndig til å bli enig med seg. De partsoppnevnte sakkyndige står ofte like langt fra hverandre som partene gjør. De er ikke nødvendigvis opptatt av hva vi mener verdien er bare for å ha et tall å ta utgangspunkt i, det handler mer om at årsaken til at sakkyndige er uenige om verdien er at man er uenige om de faktiske premissene for verdivurderingen. Der blir ofte den sakkyndige lettere enig med sin part enn motparten». (A3)*

På spørsmål om advokatene fremmer et forslag til verdien svarer de sakkyndige delt. Enkelte forklarer at de aldri har opplevd det:

*«Nei, det er sjeldent. Det tror jeg aldri jeg har opplevd. Klienten har en oppfatning av verdien, men det får de stå for. Vi ser på det materialet vi får, og ser på det fra vårt ståsted». (S2)*

*«Ja og nei, men egentlig ikke. Vi har jo våre databaser, og advokater kan sjeldent mene noe om f.eks. markedsleie. Advokatene kan spørre om hvorfor, og vi begrunner det eiendomsfaglig. Sånt sett er det vi som sitter på kunnskapen for å se de faktorene som er viktige for vår vurdering. Det vil sjeldent la seg overprøves av en advokat som ikke jobber med slike verdsettelse». (S6)*

Andre sakkyndige svarer derimot at det mer eller mindre ligger i sakens natur hva advokaten og dens part ønsker:

*«Det vil alltid være slik at det er relativt åpenbart hvilken interesse en part har. Med tanke på høy/lav-verdi, man vet om klienten er på kjøper- eller selgersiden i saken. Man kan selvfølgelig være i en situasjon hvor oppdragsgiver og advokat ønsker å påvirke, noe annet vil være rart, men påvirkning kan skje i mange former. Hvis man ikke har en faglig integritet, har ikke jobben noen verdi. Hvis forsøk på å påvirke blir altfor klønete, vil ikke det bli tatt pent opp. Det er ikke slik at man ikke opplever forsøk på å påvirke av ulik form, men åpenbart press er i ytterdelen av skalaen. De aller fleste skjønner at det ikke er så lurt». (S4)*

---

Videre utdyper S4 mer spesifikt problematikken i denne interaksjonen:

*«Forstå meg rett, det er på en måte “anchoring bias”<sup>9</sup>, det finnes mange måter å påvirke på. Det å gi et eksempel eller indikasjon, men det er også viktig å huske at selv om, og når man er sakkyndig, så er det slik at en oppdragsgiver har hyrt inn både advokaten og sakkyndige, som er betalt av oppdragsgiver. Selv om man avlegger en forsikring og har en faglig integritet, så vet man at motparten kommer med sin sakkyndig og at de mest sannsynlig vil fremme et syn som tjener sin klientens interesser innenfor fornuftige rammer. Og noen ganger mener man at det er utenfor». (S4)*

Videre spurte vi de sakkyndige om dersom advokaten ytret en oppfatning av verdien, om det ville påvirket deres verdsettelsesarbeid:

*«Nei, egentlig ikke. I de situasjonene de ber om et nivå. Det jeg gjør er at jeg ser om at vi kan komme så høyt. Vi regner raskt på det og hvis vi ser at vi er langt unna, så kan vi ikke ta det oppdraget for vi tror ikke på den verdien. Det skjer en gang iblant, men ikke med advokater. Advokatene ber oss bare gi oss et svar på markedsverdien, f.eks. når de skal fordele verdier osv.». (S1)*

Svaret til S1 over viser at når de sakkyndige har advokater som klienter, ytrer ikke advokatene noe forslag til verdi. Samtlige andre sakkyndige svarte også at advokatene ikke ytrer forslag til verdi:

*«Nei, det gjør de ikke». (S5)*

*«Nei, det er sjeldent. Det tror jeg aldri jeg har opplevd. Klienten har en oppfatning av verdien, men det får de stå for. Vi ser på det materialet vi får, og ser på det fra vårt ståsted». (S2)*

---

<sup>9</sup> «Anchoring bias» er en form for bias der beslutningstakeren har en tendens til å gjøre vurderinger ved å starte fra en initial numerisk verdi og deretter til å justere utilstrekkelig vekk fra den opprinnelige verdien i formingen av et endelig verdianslag. (Chevalier, Herrmann, Glover, Prawitt, & Ranzilla, 2011)

---

#### 4.4.3 Advokatens forberedelse av den sakkyndige før rettssaken

Vi har spurt advokatene om hvordan de forbereder de sakkyndige til rettssaken:

*«Vi har alltid et møte med den sakkyndige. Oftest vil vi at den sakkyndige lager en rapport eller en takst, avhengig av mandatet, men et skriftlig uttrykk for verdivurderingen som vi har lagt frem for retten i forkant, så møter den sakkyndige i retten for å forklare seg om den. Den sakkyndige møter også for å bli krysseksaminert av motparten og da møter vi den sakkyndige i forkant for at vi skal bli enige om hvordan vi vil presentere dette for retten. De fleste sakkyndige er veldig profesjonelle og har sitt eget opplegg, og møter opp og holder et foredrag for retten. Andre ønsker litt mer veiledning og å bli geleidet med spørsmål gjennom verdsettelsen for de som ikke har like mye erfaring. Vi forbereder også den sakkyndige på hvilke spørsmål man kan tenke seg å få fra den andre siden pga. det er veldig vanlig at de sakkyndige har en oppfatning av verdien som er nærmere den parten de er engasjert av enn motparten. Da borrer vi litt i årsaken til det på forhånd. Er årsaken ulike oppfatninger av verdien og verdensbildet, eller er det ulike vurderinger av faktum som ligger til grunn. Det handler i veldig stor grad om det. Vi forbereder den sakkyndige på at vedkommende må forklare og begrunne godt hva han baserer sin rapport på. Vi ser også på hvilke punkter vår sakkyndig vil bli utfordret av både motparten og retten på». (A3)*

På samme spørsmål svarte A5 følgende:

*«I prinsippet kan man ikke fremlegge en sakkyndig rapport i retten uten at man tilbyr at den sakkyndige møter i saken, det følger av prosessreglene. Men motparten kan samtykke til at vedkommende ikke trenger å møte, men det betyr at utgangspunktet er at har man hentet inn en privat oppnevnt sakkyndig, må det også være aktuelt at vedkommende kommer til retten. Er det dét man ender opp med så er det naturlig å se på hvor erfaren de er. Har de ikke erfaring må vi forklare hvordan ting foregår i retten. Er de erfarne, gjør man mindre slikt. Men vi er også inne på temaet, og hva de skal presentere i retten. Samt ser vi på hva som kan være potensielle spørsmål den sakkyndige kan få fra retten og motparten». (A5)*



---

Det varierer derfor en del hvordan advokatene forbereder de sakkyndige med tanke på hvor erfarne de sakkyndige er med å forklare seg i retten, samt sakens omfang. De forklarer også at det er viktig at en diskuterer det som den sakkyndige skal presentere, samt at en forbereder den sakkyndige på eventuelle spørsmål som kan komme fra motparten.

Videre har vi spurt de sakkyndige om advokatene forbereder dem før en eventuell rettssak:

*«De går ofte over de forutsetningene/vurderingene våre i møter, hvor forutsetningene våre blir testet for å se om de “holder vann”. Og at man er forberedt på kritiske spørsmål». (S1)*

*«Ja, en rettssak har en litt “staget” form, utgangspunktet er at en kommer, en har gjerne laget en rapport en skal presentere. Det pedagogiske er viktig. Det faglige i rapporten kan være så rett du bare vil, men klarer man ikke overbevise retten om at poengene er gode, hjelper det ingenting. Det er en diskusjon mellom advokat og sakkyndig, både i form av arbeidsdeling, altså hvilke poenger som egner seg best i den juridiske prosedyren og hva egner seg best for den sakkyndige å presentere. Og hvordan skal en presentere dette på en best mulig måte. Men dette er en helt ærlig sak, nå snakker man om hvilke “slides”<sup>10</sup> man skal ta og man er tross alt på samme side i retten. Det at man hører hverandre i hjemmeleksene er ikke noe suspekt. At man blir enige om ulike slides er det ikke noe suspekt over». (S4)*

Det bekreftes av de sakkyndige at det er viktig at en går over forutsetningene en har brukt i verdsettelsesarbeidet og at man er trygg på arbeidet som er gjort, samt forberedt på eventuelle spørsmål fra både retten og motparten. S4 forklarer også at vedkommende oppfatter seg som partisk til en viss grad når vedkommende forklarer at «man tross alt er på samme side i retten». Dette mener vi igjen bekrefter at de partssakkyndige til en viss grad blir partiske eller oppfatter seg selv som en del av den ene parten i rettssaken.

---

<sup>10</sup> Med ordet “slides” refererer S4 til Power Point-slides.

---

#### 4.4.4 F4 oppsummering og analyse:

##### F4: Hvilken veiledning får den sakkyndige fra advokaten?

Advokatene har forklart at de ikke involveres i selve arbeidet til den sakkyndige når vedkommende gjør sine verdivurderinger. Vi er av den oppfatning at dette burde være en selvfølge sett i lys av at den sakkyndige skal gjøre sin egen objektive vurdering av de faktiske forhold jf. tvisteloven (2005) § 25-3, samt med tanke på *rettssikkerhetshensynet*. Advokatene fortalte samtidig at de gjerne går over og får vite resultatet før rapporten er ferdigstilt. Dette er derimot noe en kan stille spørsmålstegn ved ettersom advokatene ifølge Levy & Schuck (1999) har en påvirkningskraft på den sakkyndiges vurderingskraft i form av korrigeringer underveis. Dog understrekte advokatene at de før ferdigstillelse kun har mulighet til å påpeke eventuelle faktafeil. De sakkyndige understrekte også at dersom advokatene foreslår nye forutsetninger, må de sakkyndige selv også stå inne for disse.

A10 er av den oppfatning at advokatene har påvirkningsmuligheter overfor den sakkyndige, noe som underbygges av teorien om en klients påvirkningskraft på den sakkyndige. Vi kan derimot ikke konkludere at A10 sine betraktninger er representative for advokatene generelt. Det kan også tenkes at advokatene generelt har uttalt seg om hvordan de mener interaksjonen burde være, og ikke hvordan den alltid foregår i praksis, men vi har imidlertid ikke nok data som underbygger dette.

Det fremkommer også at advokatene selv mener de sakkyndige ikke er opptatt av hva advokatene selv mener objekter er verdt, noe som støtter teorien om at formålet deres er å innhente en uavhengig og objektiv vurdering. Det påpekes også fra advokatenes side at det er en vanskelig balansegang ettersom den sakkyndige vet hvilken rolle advokatens klient har i saken, f.eks. selgende eller kjøpende part, noe som er naturlig basert på generelle økonomiske insentiver. Enkelte sakkyndige har også nevnt at det er relativt opplagt hva advokaten ønsker i enkelte saker med tanke på økonomiske insentiver, og at det kan være vanskelig å håndtere og samtidig opprettholde sin objektivitet.

Når det gjelder tiden før en rettssak, forbereder advokatene de sakkyndige på hva som vil møte dem i retten, i tillegg til at de sammen gjennomgår deres egne rapporter og dokumentasjon. Dette gjør de for å bli enige om hva som skal fremlegges for retten, samt for å være forberedt

---

på eventuelle spørsmål fra dommer og/eller motpart. De har også fokus på eventuelle svakheter ved forutsetningene de har basert sin verdivurdering på. Sett i lys av advokatens legitime insentiver til å gjøre en god sak i retten og bevare omdømme sitt, mener vi at god forberedelse en naturlig del av oppdraget.

## 4.5 F5: Hvilken tiltro har de sakkyndige til egen verdsettelse?

### 4.5.1 Advokatens oppfatning av verdivurderingen

Vi har bedt advokatene redegjøre for deres tiltro til verdsettelsen som den sakkyndige leverer med tanke på nøyaktighet:

*«Det kommer litt an på. Hvis man har gode data og lange kontrakter, så gir konklusjonen på mange måter seg selv pga. man neddiskonterer kontantstrømmen».*

(A4)

*«Verdsettelse er ingen eksakt vitenskap, og en professor fra NHH har begynt sine forklaringer i retten med å si at verdsettelse er utstrakt bruk av skjønn, og at personer som i utgangspunktet er høyst kvalifiserte gjerne kommer til helt forskjellige konklusjoner. Vedkommende viste også til en verdsettelse hvor to i utgangspunktet kvalifiserte verdsetter, uten å kjenne til hverandre, hver for seg kom til en konklusjon hvor det var ca. en milliard i differanse i verdien av et selskap. Det gir et utgangspunkt og en pekepinn på at man ikke kan sette to streker under svaret da det er så mange subjektive forutsetninger som legges til grunn at man kan komme til ulike svar, selv om man er faglig kvalifisert og gjør dette etter beste skjønn. Det vi også har erfart i tvister er at vi alltid får to høyt kvalifiserte personer som opptrer på vegne av hver sin part som kommer til veldig store sprik i de verdsettelsene. Det skal ikke mer til enn at man legger litt ulike forutsetninger i modellen, så blir verdiene helt forskjellige».* (A2)

Videre utdyper A2 ytterligere:

---

*«Det er forhold som risiko, forhold ved bygningsmassen eller avkastningskrav som kan gi sterke utslag. Det som er viktigst for oss er at de begrunner hvorfor de lander på den verdien de gjør, samt hvorfor de benytter de parameterne de gjør, at de kan begrunne det. Det er ofte slik at de som er best til å underbygge sine valg og verdsettelse og vurderingene som de gjør som stort sett får gehør i retten. Når du spør hvilken tillit jeg har til de, jeg bruker de fordi domstolen er nødt til å forholde seg til noe annet enn partenenes påstander om hvor mye ting er verdt. Så man må ha noen som er uavhengig og som har gjort det på en faglig og anerkjent måte. Derfor er det jo også et stort marked for slike tjenester». (A2)*

Advokatene svarte relativt likt på spørsmålene om tiltro til verdsettelsen med tanke på nøyaktighet. De er klare over at verdsettelsene i stor grad er preget av skjønnsmessige vurderinger, men understreker samtidig at de trenger en uavhengig tredjepart som bekrefter verdien i retten.

#### 4.5.2 Den sakkyndiges oppfatning av egen verdivurdering.

Vi har også bedt de sakkyndige redegjøre for deres egen tiltro til verdsettelsene som de leverer, med tanke på nøyaktighet. De fleste er åpen for at det kan oppstå store avvik:

*«Når det gjelder verdsettelse, så er det ikke to streker under svaret. Veldig ofte er det drøftet i rapporten, at +/- 10 % er et helt normalt avvik. Det er fullt mulig å gjøre gode og dårlige kjøp». (S1)*

*«På kontantstrømseiendom sier vi at vi skal ha en feilmargin på +/- 4 %, det er vår ambisjon. Kontantstrømseiendom er stort sett det vi verdsetter, og det hender man tar feil. Ofte når vi bommer, er det noen eiendommer som har et utviklingspotensiale som vi ikke kjente til eller ikke har blitt gjort oppmerksom på. Så på slike utviklingseiendommer er feilmarginene mye større, ofte 10 %. Der har vi ikke noe konkret, men det er veldig komplisert og den viktigste parameteren i utviklingseiendom er tid og reguleringsprosessen i kommunen, f.eks. hvis den er veldig uforutsigbar og tidkrevende, teller det negativt. Får man en bygningstillatelse tidlig, kan det bety mye for verdien. Så tidspunktet man kan begynne å bygge har mye å si for verdien. Advokatens sin rolle i dette, slik jeg vurderer det, er at advokaten er en part i saken som*

---

*gjør det han kan for at sin part skal vinne, og de gjør det de kan for å forsvare sine vurderinger». (S3)*

*«Det varierer ekstremt med tanke på hvilket verdiobjekt det er. I noen situasjoner vil jeg si at man kan håpe på et estimat +/- 10 %. I andre sitasjoner hvor man snakker om teknologi og usikre objekter og konsepter, vil man se enorme sprik. Det kommer helt an på de underliggende forholdene. Man legger gjerne til grunn at en 15 % opp og ned burde gi et tålelig anslag på nøyaktigheten. Men noen ganger kan man forvente regulatoriske endringer eller en konkurrent med en ny teknologi kan endre forholdene osv. Da endres også verdien helt». (S4)*

S2 er mer bastant som sakkyndig, og sier at de ikke opererer med avvik:

*«Vi står fullt og helt bak den (verdsettelsen). Vi har etiske standarder som vi følger, og vi verdsetter slik vi mener en verdsettelse bør være. Det er vår beste gjetning på hva verdien skulle være gitt et fritt marked med kjøper og selger». (S2)*

Her bruker S2 ordet “gjetning” når han beskriver verdsettelsens konklusjon, og etter dette stilte vi et oppfølgingsspørsmål om de opererer med noe avvik, og da utdypet S2 videre:

*«Nei, vi har en verdi, og det er verdien. Vi opererer aldri med en “range”. Takstmenn kan operere med et slindingsmonn, men det er så mange usikkerhetsmomenter i en sånn prosess, så da legger vi ikke mer usikkerhet på bordet. Det vi legger frem, det er verdien. Så får man heller diskutere parameterne i det man har lagt til grunn». (S2)*

Noen av de sakkyndige sier at deres verdsettelse er verdien, men andre er mer åpen for at dette er skjønnsmessige vurderinger og at verdien ligger innenfor et intervall på +/- 10 %.

En av de sakkyndige fortalte også om hvordan dette intervallet kan utnyttes taktisk i en eventuell rettssak:

*«Utgangspunktet kan f.eks. være at en fornuftig verdi er 100, men at det er usikkerhet som gjør at et sted mellom 80 og 120 bør være riktig. Hvis motparten representerer en kjøper, så vil de komme med en verdi i intervallet 80-90, og noen ganger ser man 70. Hvis jeg representerer selgersiden og kommer og sier 100 og mener at det er mitt beste estimat, vil man mest sannsynlig ikke komme på 100. Det ligger et element av spill i*

---

*dette, og dommerne legger nok til grunn at partene opptrer slik. Og hvis man som sakkyndig påstår 100, så tror dommeren at man er kjempefornøyd hvis man får 100. Hvis jeg påstår 140, kan jeg tape så mye troverdighet at retten ikke gidder å høre på meg. Eller man kan frykte det. Legger meg på 100, kan dommerne si at det virker fornuftig, men noen poenger hadde de også, så trekker man det litt ned. Legger jeg meg på 110 kan jeg fremdeles være fornuftig i rettens øyne, og kanskje øker sannsynligheten for å ende på 100. Man må ikke i verdsettelsessammenheng tro at det eksisterer et punktesitmat som er sannheten». (S4)*

Det kan altså i enkelte saker være slik at verdien i verdsettelsen er et resultat av et taktisk spill, og ikke kun etter en objektiv og uavhengig faglig vurdering. Vi finner dette funnet meget interessant. Videre fortsatte S4:

*«I de fleste saker vet ingen eksakt verdi, den ligger innenfor et intervall. Man kan være sikker på at partenes sakkyndige ikke legger seg på feil side av det punktet. Hvis man ser på hvor partene ligger, og hvor man lander i realiteten, så er det absurde sprik mellom partenes sakkyndige. Mye, mye større enn det man skulle tenke seg. Noen av forklaringene er at verdivurderingene er mer usikker enn man skulle tro. Men noe av forklaringen er nok at noen sakkyndige går altfor langt i å representere parten sin. Dels er det også slik at man baserer seg på ulike faktum. I noen tilfeller spekulerer partene i et faktum, den som sitter lengst unna informasjonen spekulerer i at informasjonen er ufullstendig og legger inn antakelser om at realiteten er en annen enn det den andre parten sier. Jeg har i løpet av min karriere sett verdsettelses som er så dårligere at de havnet på feil side av midtstreken fordi de var udugelige. Hvis man gjorde en undersøkelse, så skulle noen ligge på feil side av midtstreken, tror jeg det ville representere en utligger som man statistisk sett ikke kunne bli tillagt vekt». (S4)*

Vi finner denne dynamikken og det partiske spillet meget interessant. Det er også interessant å høre at kjøpende og selgende part nesten alltid stiller med partssakkyndige som tjener sin parts sak. A10 fortalte også, i avsnittet om «advokatens involvering i den sakkyndiges arbeid» i F4 over, hvordan disse intervallene kan utnyttes i et taktisk spill. Det at både enkelte advokater og sakkyndige har opplevd og forteller om det samme taktiske spillet er med på å styrke våre funn om at slike taktiske vurderinger blir foretatt i enkelte rettssaker.

### 4.5.3 Eventuell nedsiderisiko.

Vi spurte også de sakkyndige om de ser noen nedsiderisiko (omdømmetap, erstatningssøksmålsrisiko) ved det å verdsette som sakkyndig i retten versus det å verdsette til regnskap/pant etter IFRS<sup>11</sup>. S7 kom med følgende svar:

*Det vil alltid være en omdømmerisiko (oppside og nedside) knyttet til både det å fremstå i retten, det kommer alltid en dom, samt gjøre verdsettelse som en del av arbeidet ditt. Det er skjønnnet ditt som vil bli testet og ikke minst konsistensen i vurderingene dine. (S7)*

Videre følger S3 sine betraktninger rundt en eventuell nedsiderisiko:

*«Vi forholder oss til gjeldende lover og regler knyttet til hvem som kan være vår oppdragsgiver, så sann sett fanger vi opp eventuelle nedsider knyttet til det. Med tanke på inntekspotensialet som megler, kontra det å være verdsetter. Nedsiderisikoen som verdivurderer er kanskje noe større. For oss som er verdivurderere er vi veldig bevisste på dette med omdømmerisiko. Så vi forholder oss til rutiner satt av næringen og egne krav, så jeg tror at vi klarer oss greit. Jeg skjønner hvordan du tenker, at vi skal på et vis la oss påvirke til å mene noe, men at riset bak speilet er at vi kan gå på en omdømmesnell, men når vi verdsetter eiendom for så mange millioner som vi gjør, du klarer ikke bli så stor med mindre du har integriteten i behold. De som leser vårt arbeid er selskaper som, hvis de ikke kan stole på det vi sier, så er vi “out of business” og de rettssakene er ikke der man tjener mest penger». (S3)*

Det følger videre fra S6 at dette er noe de er bevisste på:

*«Vi har en form for forsikring. Vi skriver veldig tydelig at vi gir vårt markedssyn, og er det noe info vi ikke har, spesielle forhold eller investorer som har kunnskap vi ikke har, så står vi ikke økonomisk ansvarlig for ting som er gjort. Det er vi nøye på. Vi*

---

<sup>11</sup> International Financial Reporting Standards (internasjonal regnskapsstandard).

---

*diskuterer risikoen ved å ta ulike oppdrag og vi har en solid “disclaimer”-tekst (ansvarsfraskrivelse) som fritar oss fra ansvar da dette er vårt syn på markedspris».*  
(S6)

#### 4.5.4 F5 oppsummering og analyse:

##### F5: Hvilken tiltro har de sakkyndige til egen verdsettelse?

Oppsummert er alle advokatene enige om at verdsettelse av næringseiendom i stor grad er basert på skjønnsmessige vurderinger og at det i de aller fleste tilfellene ikke finnes et eksakt svar. De er også samstemte om at de forutsetningene som verdsetteren legger til grunn styrer verdsettelsens konklusjon da den baseres på de forutsetningene. I lys av dette kan vi anta at advokatene er bevisste på hvilke forutsetninger de legger i mandatet til den sakkyndige, eller at forutsetningene generelt er et område de er oppmerksomme på.

De fleste sakkyndige deler samme oppfatning av tiltroen til egen verdsettelsen, nemlig at det er en profesjonell skjønnsmessig vurdering. Enkelte påpeker at det kan være tilfeldigheter eller generelt ulike oppfatninger av forutsetningene i verdsettelsesmodellene som kan gjøre store utslag i verdivurderingene og at de dermed opererer med et verdimessig intervall på +/- 10 %. Sett i lys av påvirkningsteorien, har advokatene mulighet til å bruke dette intervallet til egen vinning ved å utnytte at den sakkyndige kan rasjonalisere forutsetningene gjennom begges kunnskap om at det eksisterer flere tolererbare verdier som kan være akseptable konklusjoner fra verdivurderingen. Det faktum at det som oftest ikke eksisterer et fasitsvar ved verdivurdering av næringseiendom åpner for at verdsetteren kan påvirkes av klienten som bestiller verdsettelsen. Dette kan også være med på å forklare hvorfor man i de fleste sakene observerer partssakkyndige som fremlegger verdsettelsesrapporter som fremmer sin parts interesse, og ikke motpartens.

S2 fortalte derimot at de ikke opererer med noe intervall, den verdien de regner seg frem til det er den riktige verdien av eiendommen. Dette kan tale for at det da vil være et mindre rom for å kunne påvirke denne sakkyndiges vurdering, men det har vi ikke nok data til å konkludere om. Det kan dels også tenkes at det er mulig for advokaten å påvirke den sakkyndiges konklusjon i tiden før den sakkyndige har funnet denne “riktige verdien”, men det kan vi heller ikke konkludere på.



---

Vi spurte også de sakkyndige om de ser noen nedsiderisiko (omdømmetap, erstatningssøksmålsrisiko) ved å verdsette som sakkyndig i retten versus det å verdsette til regnskap eller pant etter IFRS. Ingen av de sakkyndige svarte veldig konkret på dette, men de svarte at de er bevisste på at det de leverer fra seg er noe de faktisk kan forsvare i retten og stå for, altså at de er enige i forutsetningene. Viktigheten av at det holder i retten kan belyses av teoriene om at sakkyndige rapporter laget direkte til rettssaker ofte vil bli grundigere gjennomgått og undersøkt av både dommere og motpart enn rapporter fra i forskningssammenheng. Det er altså viktig at en har gode faglige begrunnelser for sine forutsetninger og valg under arbeidet med verdsettelsen. Dette taler for at det ikke er slik at advokatene og den sakkyndige kan møte opp i retten med en rapport som i for høy grad bærer preg av å være et bestillingsverk. På en annen side har vi dette intervallet av tolererbare verdianslag som kan muliggjøre en viss grad av taktisk posisjonering på skalaen som S4 nevnte, hvor en av taktiske grunner plasserer seg i den fordelaktige enden av intervallet.

S6 nevnte at de reduserer sin egen omdømmerisiko ved at de bruker det vedkommende definerte som en solid «disclaimer» (ansvarsfraskrivelse) når de leverer verdsettelsene. Vi mener en slik ansvarsfraskrivelse kan medføre at de ikke er like kritiske til informasjonen de får oversendt fra sine klienter. Dette kan også gjøre de sakkyndige mer tilbøyelige til å rasjonalisere grunnleggende forutsetninger til fordel for advokatens og dens klients opplagte ønske ettersom de selv ikke vil ansvarliggjøres.

Det fremkommer under F2 at de sakkyndige er opptatte av å få vite alt av opplysninger i saken. Det kan dog være at de sakkyndige har insentiver til å si at de er opptatte av å vite alt, men at de gjerne ikke etterspør mer informasjon ettersom ansvarsfraskrivelsen kan håndtere alle former for eventuell bruk av rapporten. Da kan de sakkyndige selv uttale at de har vært i god tro basert på den informasjonen de fikk. Dette kan gjøre at de sakkyndige er opptatte av å få *nok*, men ikke *all* eksisterende informasjon til bruk i sitt verdsettelsesarbeid. Videre vil det være opp til en eventuell motpart eller dommer å finne ut hvordan den nye tilleggsinformasjonen eventuelt kan vippe eller skyve verdsettelsens konklusjon.

---

## 5. Hovedfunn

Vi har valgt å dele opp konklusjonen vår i to ulike deler. Den første delen består av de fem forskningsspørsmålenes konklusjoner, mens den andre delen konkluderer overordnet på vår hovedproblemstilling. Vi valgte denne strukturen da det tilfører konklusjonen en naturlig struktur som er i samsvar med den som følges gjennom hele utredningen.

### 5.1 Forskningsspørsmålenes konklusjon

I vår oppgave har vi studert hvordan advokatene innhenter partssakkyndige til bruk for verdsettelse av næringseiendom, samt hvordan interaksjonen mellom dem kan få konsekvenser for verdsettelsen. For å forstå arbeidet deres har vi skaffet oss et tilstrekkelig datagrunnlag gjennom intervju av ti advokater som har erfaring med å innhente partssakkyndige til verdsettelse av næringseiendom i sivile saker. Vi intervjuet også syv sakkyndige som arbeider med verdsettelse av næringseiendom nasjonalt og som har vært engasjert av advokater for å utarbeide verdsettelsesrapporter til sivile saker. På bakgrunn av dette fikk vi belyst forholdene fra flere perspektiver, og vi vil i det konkludere om våre funn innenfor hvert av våre fem forskningsspørsmål.

#### F1: Hvordan velger advokatene ut partssakkyndige?

Når det gjelder hvordan advokatene velger ut partssakkyndige viser våre funn at advokatene ofte bruker sitt eget, kollegaers eller arbeidsgivers nettverk av bekjenskaper når de starter arbeidet med å finne eventuelle kandidater. Konsensus er at de ønsker å innhente en partssakkyndig som utvilsomt er en uavhengig tredjepart, samt som innehar nødvendig kompetanse. Det legges også vekt på den sakkyndiges evner til å presentere verdsettelsesarbeidet i retten på en god og tilfredsstillende måte. Det hender også at advokatens klient foreslår hvilke sakkyndige som kan kontaktes ettersom klienten selv ofte har mye kunnskap om markedet og dets aktører. Noen sakkyndige opplever at de brukes flere ganger av de samme advokatene, men forklarer det ved at Norge er et relativt lite land med relativt få verdsettere.

#### F2: Hvordan arbeider advokatene med faktum opp mot den sakkyndige?

De sakkyndige foretrekker at advokatene utarbeider et *mandat* ved oppdragets start. Mandatet strukturerer arbeidet og inneholder blant annet hvilke forutsetninger som den sakkyndige skal ta utgangspunkt i før arbeidet med verdsettelsen starter. Mandatet fremlegges ofte for retten, slik at det er klart *hva* som var den sakkyndiges mandat under verdsettelsesarbeidet. Advokatene er klare på at de ønsker å overlevere all den informasjonen de har til de sakkyndige for å unngå situasjoner i retten hvor det fremkommer at den sakkyndige ikke har fått all informasjon. Enkelte sakkyndige påpeker at de selv kan være for lite kritiske til den informasjonen de får fra advokaten, men samtidig må de forholde seg til det de får oversendt fra oppdragsgiver. De sakkyndige kan få tilgang til andres verdivurderinger når det skal utarbeides en ny vurdering av den rapporten som de får tilgang til. Det er ellers vanlig at advokatene ikke lar de sakkyndige få tilgang til andres arbeid for at de sakkyndige skal få danne sin egen upåvirkede oppfatning av verdien. Når det gjelder det å innhente flere sakkyndige til å verdsette eiendommene, svarte advokatene at det gjøres når de trenger verdsettelse av ulike forhold ved eiendommen, noe som tyder på at det ikke foregår noen form for «*shopping*» av verdsettelse. På den andre siden svarte noen advokater at flere sakkyndige kan brukes når det er relativt store verdier på spill og de ønsker et bredere grunnlag. Dette kan trekke i retning av at det er en viss form for «*shopping*» av verdsettelse. Fra teoriene vet vi at advokatene kan påvirke de sakkyndiges vurdering gjennom den informasjonen de gir fra deg. Vi kan likevel ikke basert på vår studie konkludere med at det foregår påvirkning, men vi mener absolutt at muligheten er tilstede gjennom både mandatet og gjennom øvrig informasjonsdeling og kontakt.

### F3: Hvordan arbeider den sakkyndige med faktum opp mot advokaten?

De sakkyndige forteller at de er opptatte av å få nok informasjon til at de kan utføre en god verdivurdering. I saker hvor de har ønsket mer informasjon, har advokatene vært behjelpelig med det. Det var to av syv sakkyndige som fortalte at de ønsket å forsikre seg om at den informasjonen de fikk oversendt faktisk var korrekt, slik at verdsettelsen ble utarbeidet basert på korrekte opplysninger. Vi kan dog ikke konkludere med at de resterende fem ikke er opptatte av å bekrefte og kvalitetssikre informasjonen, men de nevnte ikke noe om hvordan de forholder seg til opplysningene fra advokaten. En av våre sakkyndige var likevel av den oppfatning at bransjen generelt stiller for få kritiske spørsmål til informasjonen de får oversendt i slike verdsettelsessaker. I lys av teorien til Levy & Schuck (1999) vil mangelen på kritisk tenkning fra den sakkyndiges side føre til at det er større risiko for at den sakkyndige

---

kan bli påvirket av klientens syn. Våre funn tilsier også at i saker hvor verdsettelsen er meget kompleks og har et relativt bredt intervall, vil advokaten ha en større påvirkningskraft på den sakkyndige ettersom det er et relativt større spenn i verdiene som kan aksepteres som et fornuftig verdiestimat.

#### F4: Hvilken veiledning får den sakkyndige fra advokaten?

Advokatene forklarer at de sjeldent involveres i arbeidet til den sakkyndige, men at de får oversendt rapporten før den er helt ferdig. Ifølge advokatene gjøres dette for å ha en mulighet til å korrigere eventuelle faktafeil eller andre korrigeringer. De sakkyndige forklarte at dersom advokatene ønsker at det skal tas utgangspunkt i andre forutsetninger, må de sakkyndige selv også vurdere forutsetningene som riktige. Ifølge teorien til Levy & Schuck (1999) er det slik at advokatene kan påvirke den sakkyndiges arbeid gjennom ulike forutsetninger eller ny informasjon som kan påvirke verdsettelsens konklusjon. Våre intervjudata stadfester at muligheten er tilstede, men vi kan, som følge av begrensninger ved vår kvalitative datainnsamlingsmetode, ikke konkludere med at advokatene bruker sin påvirkningskraft til å faktisk vippe verdsettelsen i favør av sin klient.

Våre funn tilsier at flere sakkyndige mener at det er relativt opplagt hva slags verdi advokatens klient ønsker, og at det kan være vanskelig å håndtere dette og samtidig utføre en helt objektiv vurdering. Når det gjelder tiden før en eventuell rettssak, arbeider ofte den sakkyndige sammen med advokaten for å avklare hva som skal legges frem for retten og hvordan prosessen foregår. De vil også ha fokus eventuelle svakheter ved deres egen verdsettelses og utarbeide gode svar og forklaringer på disse slik at det kan forsvares overfor dommere og motparten. Dette er forberedelser som vi anser det helt naturlig at partene gjør før en eventuell rettssak.

#### F5: Hvilken tiltro har de sakkyndige til egen verdsettelse?

Flertallet av de sakkyndige er enige om at verdsettelsen er en profesjonell skjønnsmessig vurdering, og enkelte påpekte at tilfældigheter og ulike oppfatninger av forutsetninger kan føre til stor variasjon i verdsettelsene. Advokatene er også av den samme oppfatningen, noe som sett i lys av påvirkningsteorien kan medføre at advokatene kan utnytte denne usikkerheten ved å forsøke å skyve verdsettelsen til den enden av spekteret som er til sin klients fordel. Dette muliggjøres spesielt i de sakene hvor det kan være et bredt spekter av tolererbare verdianslag. De sakkyndige opererer også med ansvarsfraskrivelser i slike verdsettelser som håndterer

---

klientens bruk av rapporten, slik at de fleste ikke opplever noen spesiell nedsiderisiko ved det å verdsette næringseiendommene, verken til bruk i rettssaker eller som regnskapsestimater til virkelig verdi. Vi mener det kan føre til at de sakkyndige er mindre kritiske til den informasjonen de får oversendt da de vet at ikke kan holdes juridisk ansvarlig for eventuelle feilvurderinger. De kan dog være utsatt for tap av omdømme, men igjen har de sakkyndige lite fokus på dette selv.

## 5.2 Hovedproblemstillingens konklusjon

Hovedproblemstilling: Hvordan kan interaksjonen mellom advokat og partssakkyndig få konsekvenser for verdsettelsen?

Helhetlig vurdert viser våre funn at interaksjonen mellom advokat og partssakkyndig kan få konsekvenser for verdsettelsen på flere måter.

- 1) For det første vil mandatet, som utarbeides utelukkende av advokaten, være styrende for store deler av «input»-verdiene som den sakkyndige bruker i sin verdsettelsesmodell, og som dermed blir styrende for verdsettelsens konklusjon. Innenfor andre fagfelt, som f.eks. rettspsykiatrien, eksisterer det mandat-maler og andre retningslinjer som er styrende for hvordan advokatene innhenter slike bevis, som nevnt ovenfor i avsnitt 4.2.1. Vårt forslag er at det kan nedsettes en komité eller arbeidsgruppe som kan redegjøre for om en tilsvarende regulering kan effektivisere bruken av partssakkyndige innenfor verdsettelse av næringseiendom.
- 2) For det andre viser våre funn at både advokatene og den sakkyndige er klar over at det ofte er flere tolererbare verdier som kan forsvares som endelig verdi av næringseiendommene. Dette gjelder spesielt verdsettelse av utviklingseiendommer hvor modellforutsetningene i tillegg består av flere skjønnsmessige vurderinger som f.eks. fremtidige bruks- og rammetillatelser fra kommunen, samt eventuell fremtidig eiendomsutvikling. Dette åpner for at verdsettelsesestimatene kan variere innenfor et forholdsvis bredt intervall, som igjen kan utnyttes av den sakkyndiges klient (advokaten) ettersom hele spekteret kan være den «sanne» verdien. Enkelte av våre intervjuobjekter, blant både advokater og sakkyndige, har forklart at dette åpner for at det hele blir et spill hvor en kan plassere seg strategisk i den enden av spekteret en er best tjent med. Noen forklarer at de har brukt dette til å gå til retten og argumentere for

---

en verdi som er høyere enn det de vil være fornøyde med, samt høyere enn det som de mener er riktig verdi. Vi kan dog ikke konkludere med at dette er en utbredt strategi, men våre funn tilsier at mulighetene kan være er til stede.

- 3) For det tredje viser våre funn at advokatene får oversendt verdsettelsesrapporten før den sakkyndige avslutter sitt verdsettelsesarbeid. Både advokatene og de sakkyndige forklarer dette med at advokaten skal få muligheten til å korrigere eventuelle faktafeil. Dersom advokaten foreslår nye grunnleggende forutsetninger som vil påvirke verdsettelsens konklusjon, forklarer de sakkyndige at de selv må kunne være enige i de forutsetningene for at de skal kunne brukes. Vi mener at denne kommunikasjonen er en naturlig del av oppdraget, og våre data tilsier at det ikke er uvanlig at enkelte forutsetninger eller faktafeil korrigeres. Denne justeringsmuligheten kan dog åpne for at advokaten eller dens klient også kan bruke muligheten til å ytre sin oppfatning rundt verdsettelsens konklusjon, som ifølge påvirkningsteorien gjør det vanskeligere for den sakkyndige å utarbeide en objektiv verdsettelse. Vi mener dette kan være en svakhet ved verdsettelsene dersom det er store sprik mellom verdsetterens *utkast* og *den endelige verdsettelsen*, spesielt dersom det *ikke* er dokumentert at spriket skyldes endringer i objektive faktafeil som f.eks. areal eller kalkuleringsfeil.
- 4) Våre funn viser også at de sakkyndige bruker ansvarsfraskrivelser i sine verdivurderinger, og at disse ofte er meget omfattende. Ansvarsfraskrivelsene regulerer forholdet mellom den sakkyndige og advokaten ved advokatens bruk av rapporten. Kort fortalt er ansvarsfraskrivelsene så omfattende og vide at de sakkyndige ikke tar noe ansvar for noe bruk av rapporten, samt dens datagrunnlag. Dette er en del av interaksjonen på den måten at den den styrer forholdet mellom advokaten og den sakkyndige i ettertid av arbeidet, noe den sakkyndige naturligvis er klar over også mens arbeidet med verdsettelsen pågår. Dette kan skape insentiver til at den sakkyndige ikke trenger å gå like grundig til verks og heller ikke stille like kritiske spørsmål til advokatens data som de hadde gjort dersom de faktisk hadde vært ansvarlige for eventuell bruk.

---

## 5.3 Oppgavens begrensninger

Det faktum at vi har benyttet oss av semistrukturerte intervjuer har gjort at vi har fått svar fra intervjuobjektene som har flere nyanser og derav ingen direkte identiske svar. Det har gjort arbeidet med å kode, systematisere og kategorisere intervjusvarene i ulike tabeller, vanskelig, ettersom alle svarer individuelt. Vi har ikke kunnet påstå at f.eks. 8 av 10 bruker nettverket til å innhente sakkyndige ettersom vi ikke kan kontrollere med høy empirisk presisjon at de som *ikke* sa noe om nettverket faktisk *ikke* bruker nettverket. Vi har dog kunnet vise til at 8 av 10 advokater fortalte at de bruker nettverket til å velge ut sakkyndige. Svarene deres har heller ikke gitt oss noen informasjon om i hvor stor grad nettverket er av betydning ved engasjering av partssakkyndige. Til tross for at svarene er inne på de samme forholdene, er de av rent naturlige årsaker differensierte. Selv om advokatene arbeider innenfor de samme juridiske rammevilkårene, bruker de i praksis ulik arbeidsmetodikk som ikke lar seg systematisere i rader og kolonner. Det er også en viss fare for at intervjuobjektene har svart slik de mener prosessene burde foregå og ikke hvordan de selv arbeider, men dette får vi som tidligere nevnt heller ikke kontrollert for, noe som er en klar begrensning med vår kvalitative metode.

## 5.4 Videre forskning

Det er flere forhold som det kan være interessant å forske mer på i tiden som kommer. Videre forskning på hvordan tilbakeholdelse av enkelte deler av opplysningene og undersøkelser av hvilke utslag det kan få for verdivurderingen kan være et interessant eksperiment. Det kan f.eks. gjøres ved at en kan gi noen verdsettere all informasjon, mens andre kun får begrenset informasjon. En gir ikke feilinformasjon, men noen får mindre enn andre. Da kunne en sett på om det ga utslag i ulike verdivurderinger, og eventuelt om de sakkyndige etterspør mer informasjon.

En av advokatene mistenkte også at verdsettere/takstmenn/sakkyndige som stadig brukes av samme forsikringsselskap gjør at det etableres sterke relasjonsforholdt som gjør slike sakkyndigarbeid lite troverdige. Det kan være interessant å undersøke hvor utbredt dette er.

Det kunne også vært interessant å studere om verdsetternes ansvarsfraskrivelser påvirker verdsettelsene de leverer. Hvordan ville en verdsettelsesrapport av en næringseiendom sett ut

---

dersom det ikke var noen ansvarsfraskrivelse? Hadde det da eksistert selskaper og sakkyndige som leverte slike verdsettelse? Ville noen da ha signert og bekreftet verdiene?



## 6. Bibliografi

- Chevalier, R., Herrmann, G., Glover, S., Prawitt, D., & Ranzilla, S. (2011). *Elevating Professional Judgment in Auditing and Accounting: The KPMG Professional Judgment Framework*. KPMG.
- Crosby, N., Murdoch, J., & Lavers, A. (2002). Expert valuation witnesses in the UK – problems and solutions. *Journal of Property Investment & Finance*, 316-353.
- DNB Næringsmegling. (2019, November). *Markedsrapport Q3 2019: DNB Næringsmegling*. (T. Ramcilovic, Redaktør) Hentet Desember 16, 2019 fra DNB Næringsmegling: <https://www.dnbnaringsmegling.no/no/markedsrapport/>
- Domstoladministrasjonen. (2019, September 19). *Sakkyndig*. Hentet fra NORGES DOMSTOLER: <https://www.domstol.no/sivil-sak/aktorene-i-retten/sakkyndige/>
- Eggen, F. W., & Røtnes, R. (2017). *Framtidens behov for akademikere*. Samfunnsøkonomisk analyse AS.
- Finanstilsynet. (2010). *Verdsettelse av investeringseiendom*. Finansdepartementet. Oslo: Finanstilsynet. Hentet Desember 5, 2019 fra <https://www.finanstilsynet.no/nyhetsarkiv/nyheter/2010/verdsettelse-av-investeringseiendom/>
- Friedberg, M., Saffran, B., Stinson, T. J., Nelson, W., & Bennett, C. L. (1999). Evaluation of Conflict of Interest in Economic Analyses of New Drugs Used in Oncology. *JAMA*, 1453-1457.
- Goldman, A. I. (2001, Juli). Experts: Which Ones Should You Trust? *Philosophy and Phenomenological Research*, pp. 85-110. Retrieved Desember 13, 2019
- Hagen, M. (2016). Næringseiendom i Norge. *Aktuell kommentar*(6), ss. 1-16.
- Johnston, P. L. (1988). COURT-APPOINTED SCIENTIFIC EXPERT WITNESSES: UNFETTERING EXPERTISE. *HIGH TECHNOLOGY LAW JOURNAL*, 249-280.

- 
- Jusleksikon. (2012). *Advokat med møterett for Høyesterett*. Hentet fra Jusleksikon.no: [https://jusleksikon.no/wiki/Advokat\\_med\\_m%C3%B8terett\\_for\\_H%C3%B8yesterett](https://jusleksikon.no/wiki/Advokat_med_m%C3%B8terett_for_H%C3%B8yesterett)
- Jusleksikon. (2018, Januar 9). *Sakkyndig*. Hentet September 19, 2019 fra Jusleksikon: <https://jusleksikon.no/wiki/Sakkyndig>
- Kaldestad, Y., & Møller, B. (2017). *Verdivurdering: Teoretiske modeller og praktiske teknikker for å verdsette selskaper* (2. utg.). Bergen: Fagbokforlaget.
- Keiserud, E., Precht-Jensen, Ø., & Naustdal, J. (2013, Januar). Sakkyndighet i rettspleien – hjelp for dommeren eller fare for rettssikkerheten? *Tidsskrift for strafferett*, 13, ss. 65-79.
- Kenno, S. A., McCracken, S. A., & Salterio, S. E. (2017). Financial Reporting Interview-Based Research: A Field Research Primer with an Illustrative Example. *BEHAVIORAL RESEARCH IN ACCOUNTING*, 29, 77-102.
- Kim, C. (2016). Adversarial bias, litigation, and the Daubert test: An economic approach. *International Review of Law and Economics*, 67-75.
- Kvile, G. (2017, April 7). Hevder Geir Hove truet sakkyndig. *Bergensavisen*. Bergen, Hordaland, Norge: Bergensavisen AS. Hentet fra <https://www.ba.no/nyheter/bergen/rettssaker/hevder-geir-hove-truet-sakkyndig/s/5-8-550596>
- Langbach, T. (2006, Desember 6). Sakkyndige vitner. *Lov og Rett*, ss. 570-571.
- Lee, T. V. (1988). Court-Appointed Experts and Judicial Reluctance: A Proposal to Amend Rule 706 of the Federal Rules of Evidence. *Yale Law & Policy Review*, 6(2), 480-503.
- Levy, D., & Schuck, E. (1999). The influence of clients on valuations. *Journal of Property Investment & Finance*, 380-400.
- Levy, D., & Schuck, E. (2005). The influence of clients on valuations: the clients' perspective. *Journal of Property Investment & Finance*, 182-201.

- 
- Lillis, A. M. (1999). A framework for the analysis of interview data from multiple field research sites. *Accounting and Finance*, 39, 79-105.
- Lundeberg, I. R. (2009, November 11). Sannhetsvitnet. *Tidsskrift for Rettsvitenskap*, ss. 611-645.
- Malsch, B., & Salterio, S. E. (2016, February). “Doing Good Field Research”: Assessing the Quality of Audit Field Research. *AUDITING: A JOURNAL OF PRACTICE & THEORY*, 35, 1-22.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3th ed.). Los Angeles, United States of America: SAGE Publications, Inc.
- Myklebust, T. (2017). I T. Myklebust, *Innføring i finansmarkedsrett*.
- Olsen Aalvik, H. (2019, Mai 7). Nå er Zachen-saken avsluttet. *Bergens Tidende*. Bergen, Hordaland, Norge: Schibsted Media Group. Hentet fra <https://www.bt.no/nyheter/lokalt/i/0ERX4o/naa-er-zachen-saken-avsluttet>
- Posner, R. A. (1999). The Law and Economics of the Economic Expert Witness. *Journal of Economic Perspectives*, 13, 91-99.
- Power, M. (2004). The Risk Management of Everything. *The Journal of Risk Finance*, 58-65.
- Ryssdal, A. (2014, Desember 3). Hvordan bruke de sakkyndige. *Lov og Rett*, ss. 589-590.
- Twisteloven, Lov om mekling og rettergang i sivile tvister (LOV-2005-06-17-90) (2005). Hentet fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2005-06-17-90?q=tvisteloven>
- Universitetet i Bergen: Det Juridiske fakultet. (2019, 11 29). *Vitnemål fra Det juridiske fakultet*. Hentet 12 17, 2019 fra UiB: Det juridiske fakultet: <https://www.uib.no/jur/23601/vitnem%C3%A5l-fra-det-juridiske-fakultet#kandidat-fakultet>

---

## Appendiks A – Intervjuguide 1 (Advokatene)

### Innledende manus til advokat:

*Tusen takk for at du deltar i intervjuet i forbindelse med vår masteroppgave. Vi vil behandle alle svar anonymt, og det er kun vi to og veiledere Kyrre Kjellebold og Frøystein Gjesdal som kjenner til dere som intervjuobjekt. Vi understreker at vi ikke lagrer noe informasjon om adresse, mobil eller navn sammen med intervjudataene. Vi vil benytte oss av båndopptaker for å sikre at vi får med oss det som er relevant for oppgaven.*

*Etter at vi har gjennomført intervjuene, vil vi lytte til opptaket og transskribere dem. Da vil du som intervjuobjekt få mulighet til å lese over det og komme med eventuelle tillegg eller endringer. Vår masteroppgave ønsker å utforske og belyse hvordan interaksjonen mellom advokater og sakkyndige påvirker verdsettelsen i sivile søksmål om eiendom.*

*Dette er et område det er gjort lite forskning på, noe som gjør det ekstra interessant.. Du som bidrar i intervjuet vil hjelpe oss ytterligere med å få svar på vårt forskningsspørsmål.*

- Samtykkeskjemaet vil bli signert før intervjustart.

Estimert tidsbruk: Ca. 45. min

### Innledende spørsmål:

**Manus:** Vi ønsker å finne ut mer om hvorfor og hvordan dere benytter partssakkyndige i sivile saker innenfor verdsettelse av næringseiendom.

- Hva er formålet med å benytte partssakkyndige?

### Tema 1: (F1: Hvordan velger advokatene ut partssakkyndige?)

**Manus:** Vi ønsker å høre mer om hvordan dere engasjerer de partssakkyndige.

- Kan du fortelle om hvordan du som advokat går frem for å starte dette arbeidet.

### Oppfølgingsspørsmål:

- Hvilke faktorer/forhold ved de sakkyndige vektlegger dere advokater ved utvelgelsen?
- Har dere noen faste sakkyndige?

- 
- Hvilke eventuelle krav setter dere til de sakkyndige?
  - Hender det at klienten deres setter dere i kontakt med sakkyndige?
  - Hva er den sakkyndige opptatt av ved engasjeringen?
  - Hva slags type selskap representerer ofte den sakkyndige?

**Tema 2: (F2: Hvordan arbeider advokatene med faktum opp mot den sakkyndige?)**

**Manus:** Dere som advokater sitter gjerne på mye informasjon om konflikten.

- Fortell hvordan dere går frem for å informere den sakkyndige om faktum i saken

Oppfølgingsspørsmål:

- Hvor mye av faktum informerer dere den sakkyndige om?
- Hvilken type informasjon gir dere til den sakkyndige?
- Hvis dere allerede har en takst eller annen verdsettelse, vil den sakkyndige også ha tilgang til denne?

**Tema 3: (F3: Hvordan arbeider den sakkyndige med faktum opp mot advokaten?)**

- Når det gjelder faktum i saken, hva slags informasjon er den sakkyndige opptatt av?

Oppfølgingsspørsmål:

- Er den sakkyndige opptatte av hva dere mener objektet er verdt?
- Involverer den sakkyndige dere i arbeidet mens verdsettelsen pågår?

**Tema 4: (F4: Hvilken veiledning får den sakkyndige fra advokaten?)**

- Kan du fortelle om hvordan dere går frem for å fremme deres syn i saken?

Oppfølgingsspørsmål:

- I en slik verdsettelsessak, gir dere den sakkyndig informasjon om deres mening om verdien?
- Hvordan forbereder dere den sakkyndige til en eventuell rettssak?
- Er det interaksjon mellom dere fra dere «bestiller» verdsettelsen til den leveres?
- Mens den sakkyndige arbeider med å utarbeide verdsettelsen, er dere involvert i arbeidet hans?

### **Tema 5: Om leveransen fra de sakkyndige**

- Fortell om deres tiltro til verdsettelsen som den sakkyndige leverer?

Oppfølgingsspørsmål:

- Hva er synet ditt på nøyaktigheten av verdsettelsen?
- Spør dere ofte flere sakkyndige verdsetterere?
- I Zachen-saken som du antakelig kjenner til, var det slik at de fem selskapene som verdsatte eiendommen hadde et sprik på 300-400 mill. Hva tror du er hovedårsaken til dette spriket?
- Hvor mange slike verdsettelsestviser innenfor eiendom er du involvert i pr år?

---

**Bakgrunnsinformasjon/demografisk informasjon**

**Manus:** Avslutningsvis, siden dette er en forskningsoppgave, ønsker vi svar på følgende bakgrunns- og demografisk informasjon:

Hva er din alder?

Hva er ditt høyeste utdanningsnivå?

Hva slags profesjonelle sertifiseringer har du?

Hvor mange års erfaring har du som advokat?

Hva slags saker fører du for retten som advokat?

Hvilke saker fører du oftest for retten som advokat?

Hvor ofte engasjerer du sakkyndige innenfor verdsettelse?

Er flertallet av klientene dine private eller offentlige selskaper?

Manus: Tusen takk for at du tok deg tid til å delta.

---

## Appendiks B – Intervjuguide 2 (Partssakkyndige)

### Innledende manus til partssakkyndig:

*Tusen takk for at du deltar i intervjuet i forbindelse med vår masteroppgave. Vi vil behandle alle svar anonymt, og det er kun vi to og veiledere Kyrre Kjellebold og Frøystein Gjesdal som kjenner til dere som intervjuobjekt. Vi understreker at vi ikke lagrer noe informasjon om adresse, mobil eller navn sammen med intervjudataene. Vi vil benytte oss av båndopptaker for å sikre at vi får med oss det som er relevant for oppgaven, hvis det er greit for deg.*

*Etter at vi har gjennomført intervjuene, vil vi lytte til opptaket og transskribere dem. Da vil du som intervjuobjekt få mulighet til å lese over det og komme med eventuelle tillegg eller endringer. Vår masteroppgave ønsker å utforske og belyse hvordan interaksjonen mellom advokater og sakkyndige påvirker verdsettelsen i sivile søksmål om eiendom.*

*Dette er et område det er gjort lite forskning på, noe som gjør det ekstra interessant. Du som bidrar i intervjuet vil hjelpe oss ytterligere med å få svar på vårt forskningsspørsmål.*

- Samtykkeskjemaet vil bli signert før intervjustart.

Estimert tidsbruk: Ca. 45. min

### Innledende spørsmål:

**Manus:** Vi ønsker å finne ut mer om hvorfor og hvordan dere partssakkyndige benyttes i sivile saker innen verdsettelse av næringseiendom.

- Kan du fortelle om hvorfor advokatene engasjerer dere sakkyndige?

### Tema 1: (F1: Hvordan velger advokatene ut sakkyndige?)

**Manus:** Videre ønsker vi å høre mer om hvordan advokatene går frem.

- Kan du fortelle om hvordan advokatene går frem for å engasjere dere som partssakkyndige?

Oppfølgingsspørsmål:



- 
- Advokatene som engasjerer dere, hvordan velger de dere ut?
  - Er det ofte den samme advokaten/selskap?
  - Hender det at advokatens klient kontakter dere for en verdivurdering?
  - Hender det at dere blir satt i kontakt med advokaten gjennom klienten?
  - Setter advokatene noen krav til dere som sakkyndige?
  - Hvilke forhold ved tvisten har dere fokus på ved tilbud om engasjering?
  - Har det hendt at dere har blitt engasjert av andre enn advokaten?

## **Tema 2: (F2: Hvordan arbeider advokatene med faktum opp mot den sakkyndige?)**

**Manus:** Advokaten sitter gjerne på de fleste opplysningene i saken.

- Hvordan arbeider advokaten med faktum opp mot dere?

Oppfølgingsspørsmål:

- Er det noen saksforhold advokatene ofte legger vekt på?
- Hvilken type informasjon får dere av advokatene?
- Er det saksrelatert, eller er det mer om objektet som skal verdsettes?

## **Tema 3: (F3: Hvordan arbeider den sakkyndige med faktum opp mot advokaten?)**

- Kan du fortelle om hvordan dere jobber med faktum opp mot advokaten?

Oppfølgingsspørsmål:

- Er det noe informasjon som du synes er spesielt relevant?
- Er det noe informasjon du føler du ofte mangler?
- Er det noen forhold i saken du ofte får vite for lite om?

- 
- Føler du at du får tilstrekkelig informasjon fra advokaten?

#### **Tema 4: (F4: Hvilken veiledning får den sakkyndige fra advokaten?)**

- Hvordan går advokaten frem for å fremme sitt syn i saken?

#### **Oppfølgingsspørsmål:**

- Hvordan er dialogen fra dere mottar oppdraget til dere leverer selve verddivurderingen?
- Hender det at du utfører andre tjenester for advokatens klient?
- Har advokatene ofte et forslag til verdi av objektet?
- Har advokatens klient ofte innvendinger i verdsettelsesarbeidet?
- Får dere føringer av advokaten underveis?
- Er advokaten interessert i din mulige konklusjon mens du arbeider med saken?
- Hvordan forbereder advokatene dere før en eventuell rettssak?

#### **Tema 5: Om arbeidet/leveransen til den sakkyndige:**

- Hva er ditt eget syn på den verdsettelsen du leverer?

#### **Oppfølgingsspørsmål:**

- Hva er synet ditt på nøyaktigheten av verdsettelsen?
- Hva vil du si er akseptable avvik i en verdsettelse?
- Hvorfor vil du si at det er naturlig med store spredninger i verdsettelsesfaget?

- 
- I Zachen-saken som du antakelig kjenner til, hadde de fem selskapene som verdsatte eiendommen et sprik på 300-400 mill. Hva tror du er hovedårsaken til spriket?

### **Tema 6 (Påvirkning fra andre)**

- Kan den andre sidens sakkyndige påvirke din verdsettelse?

Oppfølgingsspørsmål:

- Hvis du hører at en annen sakkyndig eller et annet selskap har verdsatt et objekt til 40 mill, og du skal verdsette det. Vil du da bli påvirket av det tallet?
- Hvis advokaten ytrer en oppfatning av verdien, føler du at det påvirker verdsettelsen din?

### **Bakgrunnsinformasjon/demografisk informasjon**

**Manus:** Avslutningsvis, siden dette er en forskningsoppgave, ønsker vi svar på følgende bakgrunns- og demografisk informasjon:

Hva er din alder?

Hva er ditt høyeste utdanningsnivå?

Hva slags profesjonelle sertifiseringer har du?

Hvor mange års erfaring har du som sakkyndig innenfor verdsettelse?

Hvor ofte har du vært sakkyndig i retten?

Hvor mange slike verdsettelsestvister innenfor eiendom er du involvert i pr år?

Hvor ofte har du vært sakkyndig i tvister utenfor rettsvesenet?

Er flertallet av kundene dine private eller offentlige selskaper?

Manus: Da er vi ferdige. Tusen takk for at du tok deg tid til å delta.

## Appendiks C – Bakgrunnsinformasjon

ID	Selskapstype	Alder	Erfaring som advokat	Høyeste utdanningsnivå	Møterett for Høyesterett
A1	Stort advokatfirma	31-49 år	11-20 år	Mastergrad	Nei
A2	Stort advokatfirma	50< år	31-40 år	Mastergrad	Ja
A3	Stort advokatfirma	31-49 år	11-20 år	Mastergrad	Nei
A4	Stort advokatfirma	50< år	40< år	Mastergrad	Ja
A5	Stort advokatfirma	50< år	31-40 år	Mastergrad	Ja
A6	Stort advokatfirma	50< år	31-40 år	Mastergrad	Ja
A7	Stort advokatfirma	31-49 år	21-30 år	Mastergrad	Nei
A8	Stort advokatfirma	50< år	31-40 år	Mastergrad	Ja
A9	Stort advokatfirma	31-49 år	5-10 år	Mastergrad	Nei
A10	Stort advokatfirma	50< år	40< år	Mastergrad	Ja

Figur 7: Bakgrunnsinformasjon - Advokatene

12

ID	Selskapstype	Alder	Erfaring som sakkyndig	Høyeste utdanningsnivå	Sertifisering
S1	Verdsettelsesselskap	31-49 år	5-10 år	Mastergrad	CEFA & REV
S2	Verdsettelsesselskap	50< år	5-10 år	Mastergrad	MRICS & REV
S3	Verdsettelsesselskap	31-49 år	5-10 år	Mastergrad	MRICS
S4	Verdsettelsesselskap	50< år	11-20 år	Mastergrad	Ingen
S5	Verdsettelsesselskap	31-49 år	5-10 år	Mastergrad	REV
S6	Verdsettelsesselskap	31-49 år	5-10 år	Mastergrad	Ingen
S7	Verdsettelsesselskap	50< år	11-20 år	Mastergrad	Ingen

Figur 8: Bakgrunnsinformasjon - Sakkyndige

<sup>12</sup> CEFA - Certified European Financial Analyst.  
MRICS - Member of The Royal Institution of Chartered Surveyors.  
REV - Recognized European Valuer.

---

## Appendiks D – Godkjennelse fra NSD

**NSD sin vurdering****Prosjekttittel**

NHH, Masteroppgave, Advokaters bruk av partssakkyndige i verdsettelseskonflikter

**Referansenummer**

985444

**Registrert**

20.09.2019 av Even Bønes - Even.Bones@student.nhh.no

**Behandlingsansvarlig institusjon**

Norges Handelshøyskole / Institutt for regnskap, revisjon og rettsvitenskap

**Prosjektansvarlig (vitenskapelig ansatt/veileder eller stipendiat)**

Kyrre Kjellekvold, kyrre.kjellekvold@nhh.no

**Type prosjekt**

Studentprosjekt, masterstudium

**Kontaktinformasjon, student**

Even Bønes, Even.Bones@student.nhh.no

**Prosjektperiode**

31.08.2019 - 29.12.2019

**Status**

27.09.2019 - Vurdert

Vurdering (2)

---

27.09.2019 - Vurdert

---

Vi viser til endring registrert 26.09.19. Vi kan ikke se at det er gjort noen oppdateringer i meldeskjemaet eller vedlegg som har innvirkning på NSD sin vurdering av hvordan personopplysninger behandles i prosjektet.

#### OPPFØLGING AV PROSJEKTET

NSD vil følge ved planlagt avslutning for å avklare om behandlingen av personopplysningene er avsluttet.

Lykke til videre med prosjektet!

Kontaktperson hos NSD: Silje Fjelberg Opsvik

Tlf. Personverntjenester: 55 58 21 17

23.09.2019 - Vurdert

Det er vår vurdering at behandlingen av personopplysninger i prosjektet vil være i samsvar med personvernlovgivningen så fremt den gjennomføres i tråd med det som er dokumentert i meldeskjemaet med vedlegg den 23.09.19. Behandlingen kan starte.

#### MELD VESENTLIGE ENDRINGER

Dersom det skjer vesentlige endringer i behandlingen av personopplysninger, kan det være nødvendig å melde dette til NSD ved å oppdatere meldeskjemaet. Før du melder inn en endring, oppfordrer vi deg til å lese om hvilken type endringer det er nødvendig å melde:

#### TYPE OPPLYSNINGER OG VARIGHET

Prosjektet vil behandle alminnelige kategorier av personopplysninger frem til 29.12.19.

#### LOVLIG GRUNNLAG

Prosjektet vil innhente samtykke fra de registrerte til behandlingen av personopplysninger. Vår vurdering er at prosjektet legger opp til et samtykke i samsvar med kravene i art. 4 og 7, ved at det er en frivillig, spesifikk, informert og utvetydig bekreftelse som kan dokumenteres, og som den registrerte kan trekke tilbake. Lovlig grunnlag for behandlingen vil dermed være den registrertes samtykke, jf. personvernforordningen art. 6 nr. 1 bokstav a.

#### PERSONVERNPRINSIPPER

NSD vurderer at den planlagte behandlingen av personopplysninger vil følge prinsippene i personvernforordningen om:

- lovlighet, rettferdighet og åpenhet (art. 5.1 a), ved at de registrerte får tilfredsstillende informasjon om og samtykker til behandlingen
- formålsbegrensning (art. 5.1 b), ved at personopplysninger samles inn for spesifikke, uttrykkelig angitte og berettigede formål, og ikke behandles til nye, uforenlige formål
- dataminimering (art. 5.1 c), ved at det kun behandles opplysninger som er adekvate, relevante og nødvendige for formålet med prosjektet
- lagringsbegrensning (art. 5.1 e), ved at personopplysningene ikke lagres lengre enn nødvendig for å oppfylle formålet

---

#### DE REGISTRERTES RETTIGHETER

Så lenge de registrerte kan identifiseres i datamaterialet vil de ha følgende rettigheter: åpenhet (art. 12), informasjon (art. 13), innsyn (art. 15), retting (art. 16), sletting (art. 17), begrensning (art. 18), underretning (art. 19), dataportabilitet (art. 20).

NSD vurderer at informasjonen om behandlingen som de registrerte vil motta oppfyller lovens krav til form og innhold, jf. art. 12.1 og art. 13.

Vi minner om at hvis en registrert tar kontakt om sine rettigheter, har behandlingsansvarlig institusjon plikt til å svare innen en måned.

#### FØLG DIN INSTITUSJONS RETNINGSLINJER

NSD legger til grunn at behandlingen oppfyller kravene i personvernforordningen om riktighet (art. 5.1 d), integritet og konfidensialitet (art. 5.1. f) og sikkerhet (art. 32).

For å forsikre dere om at kravene oppfylles, må dere følge interne retningslinjer og/eller rådføre dere med behandlingsansvarlig institusjon.

#### OPPFØLGING AV PROSJEKTET

NSD vil følge opp ved planlagt avslutning for å avklare om behandlingen av personopplysningene er avsluttet.

Lykke til med prosjektet!

Kontaktperson hos NSD: Silje Fjelberg Opsvik

Tlf. Personverntjenester: 55 58 21 17